

З М І С Т

Економіка

А х н о в с ь к а І . , Т о ф а н А . Визначення конкурентоздатності економік Вірменії й України в рейтингах світових організацій	7
Б е з г і н К . С . , Г р и ш и н а І . В . , У ш к а л ь о в В . В . Система категорій і понять, пов'язаних з мотивацією інноваційно активного персоналу підприємства	13
Б е р е ж н а О . О . Принципові засади діагностики функціонування рекреаційно-оздоровчих комплексів	19
Б і л а С . О . Механізми державного регулювання модернізації ринку освітніх послуг ВНЗ України	23
Б і л е ц ь к и й В . Модернізація вугільної промисловості в Україні техніко-економічні та суспільно-політичні аспекти	29
Б і л і к О . С . Здійснення регулювання діяльності підприємств на екологічних засадах	34
Б о р о д а ч Ю . В . Класифікація матеріальних потоків складального виробництва	38
Б о ч а р о в а А . С . Оцінка ефективності соціально-трудових відносин на Донецькій залізниці	42
Б у н т о в с ь к а Л . Л . , С т р е л ь ч е н к о Д . І . Соціально-трудові відносини: стан, особливості врегулювання	47
В е р х о в о д І . С . Міра впливу процесів інформатизації на ефективність суспільного виробництва	51
В л а с о в а Т . В . , П о л і т і к А . Нові вміння для ринку праці	57
Г о н ч а р е н к о Н . І . , К у ш н а р е н к о Н . П . Концептуальні засади розвитку світового господарства в контексті економічного лібералізму	64
Г о р о в а К . А . , Г о н т а р Я . В . Керування функціональної складової економічної безпеки підприємства	71
Г у л я е в А . М . , Л і н н і к А . Економічні проблеми організації діяльності в галузі фізкультури та спорту в сучасній Україні	75
Д а ц к о О . І . Застосування ціннісного підходу для забезпечення конкурентоспроможності регіону в умовах глокалізації	78
Д е н и с е н к о Н . О . Регулювання дисбалансу грошових потоків підприємств ЖКГ	90
Д е р к а ч Т . В . Питання державного регулювання аграрного сектору економіки США в умовах переходу до високих технологій	94
Д о н е ц А . С . Концепція моделювання інтеграції інноваційної діяльності економічних суб'єктів України	99
Є ф і м о в а Г . В . , П а ш е н к о О . В . Дослідження впливу факторів ризику на рівень інвестиційної діяльності областей України	103
Ж н я к і н Б . О . Методологічні принципи оцінки фінансового стану регіону	107
Ж о г о в а І . В . Теоретичні основи економічної ефективності підприємства як фактора його стійкого розвитку	111
К а з а к о в а О . К . , Л а г у т і н а І . С . Ринковий механізм у сучасній економіці	117
К а л а п а Т . В . Розвиток машинобудівельного підприємства в контексті його конкурентних переваг	122
К і р о в а Л . Л . Шляхи удосконалення транскордонної співпраці в агропродовольчому секторі України	127
К о л е с н і к І . М . Перспективи розвитку регіональних морських кластерів в Україні	131
К о л о м і ц е в а А . О . , Т к а ч о в а І . А . Вивчення й аналіз стратегічних альтернатив у виборі об'єктів реального інвестування	136
К о н д а у р о в а І . О . Світові тенденції розвитку національних інноваційних систем в умовах економіки знань	142
К о н і к О . В . Сутність оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів РСЕ	148
К о с т е н к о Н . Вплив інструментів торговельної політики на конкурентоздатність Японії	154
К о ш е в ц о в а М . А . Організація управлінського обліку на підприємстві: японський досвід	160
К р и м о в а М . О . Компетентнісна основа освітньої системи України та її роль в формуванні конкурентоспроможності фахівця	165
К у х а р с ь к а Н . О . Вибір стратегії структурних перетворень економіки регіону	169
К у ч е р В . А . , П а с і ч к а Я . О . Організаційні системи управління виробничою потужністю промислових підприємств	175
Л и м а р В . В . Державна політика регулювання міжнародного трансферу знань: підходи до визначення та шляхи удосконалення	181
Л у к ' я н ч е н к о Н . Д . , Х р о м о в М . І . Економічний розвиток і людський капітал: фактори впливу	185
Л ю б и м о в а К . О . Фондовий ринок Європи: практика виходу з світової фінансової кризи	190
Л я с к о в е ц ь Г . М . Аналіз ринку фінансових послуг України в умовах циклічності економіки	195
М а к о г о н Ю . В . Пік кризи пройдений, що в перспективі?	203
М а р и н і н а С . В . Економічні наслідки у міжнародній торгівлі України після вступу до світової організації торгівлі	211
М а р т я к о в а О . В . Інструменти регулювання розвитку старопромислових регіонів	217
М е с е ч к о І . М . Індикаторна оцінка рівня фінансової безпеки України	222
М е д в е д к і н а Є . О . , Б е л а ш О . Теоретичні й прикладні аспекти реалізації концепції фінансової безпеки держави	229
М е л ь н и к С . І . Сучасний стан підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банків	234
М и з е в и ч Р . С . Визначення основних характеристик у моделях розподільної логістики	238
М о к і й А . І . , Ф л е й ч у к М . І . , П о л я к о в а Ю . В . Моделювання соціально-економічного розвитку України в умовах обмежених ресурсів	241
М о л д о в а н О . О . Оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів: механізми реалізації фіскального та стимулюючого потенціалів	247
М у н т і я н В . І . Перспективи інтеграційних векторів України в умовах глобалізації й регіоналізації	253
Н і к і т і н М . М . , А с т а п о в а Г . В . Особливості проведення лістингу корпоративних цінних паперів на глобальних фондових біржах	260
Н і к о л а й ч у к В . С . Сприйняття тіньової економіки як змушеної альтернативи соціально-економічної деградації	266
Н у с і н о в В . Я . , Б у р к о в а Л . А . Визначення рівня фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток в оцінюваному періоді	267
Н у с і н о в а О . В . , Л е б і д ь І . О . Аналіз впливу якості корпоративного управління на ринкову вартість підприємств	271
П а р ш и к о в О . М . Проблеми й перспективи розвитку міжнародного залізничного транспорту	275
П и л и п е н к о В . В . Вплив іноземного капіталу на фінансову стійкість банківської системи України	278
П о д о л ь с ь к и й Р . Ю . Методика визначення наукового рейтингу вступників на навчання на ОКР «Магістр» у наданні освітніх послуг ВНЗ	283
П о л я н с ь к а Я . Л . , М о р о з о в а А . І . Оптимізація взаємозв'язку економічного зростання, зайнятості й людського	287

розвитку	
Семенова Д.А., Кобліанідзе Я.Р. Сучасні національні та зарубіжні підходи до оцінки нематеріальних активів	291
Сторож В.В., Герасименко О.І. Наркоманія в Україні як об'єкт соціально-економічного аналізу	297
Струлев О.О. Споживче ціннісний маркетинг об'єктів промислової нерухомості	300
Тарасова О.О. Сценарно-динамічна модель визначення напрямків структурних змін в регіональній економічній системі	305
Тульку Я.І., Гадзіна Д.О. Інформаційні технології (ІТ) як інструмент адаптації бізнесу до умов глобальної конкуренції (досвід Японії)	311
Федотов О.О. До питання про сутності інституціонального середовища інноваційної діяльності	317
Федотова М.М. Сучасні моделі розвитку корпорацій: порівняльна характеристика	325
Філахтова Т.В. Забезпечення безпечних умов праці як гарантія формування гідної праці в Україні	329
Ходикіна В.В., Зайцева Н.В. Просторові форми організації інноваційної інфраструктури в японській економіці	333
Чаусовський О.М., Тахтарова В.С., Матюніна М.В. Ліберальна модель модернізації як фактор економічного розвитку	338
Черненко Н.О. Управління потенціалом підприємства з позицій галузі (об'єднання)	344
Шукліна В.В. Визначення умов успішного функціонування партнерських відносин між туристичними підприємствами	348

Право

Акаєв Т.Ш. Особливості системи правового регулювання й правова природа трудових відносин працівників органів внутрішніх справ, що мають спеціальні звання міліції України (у контексті аналізу проекту нового трудового кодексу України)	352
Антошкіна В.К. Проблеми тлумачення правочинів	358
Бардашевич Н.О. Релігійні організації як суб'єкти господарського права	361
Белкін Л.М. Проблеми та практика «роз'яснення законів» органами державної податкової служби	365
Білий О.І. Роль держави у стимулюванні інвестування структурної модернізації національного господарства України	370
Вітров О.П. Організаційно-господарські зобов'язання у сфері обмеження монополізму і захисту конкуренції	377
Владиченко О.О. До питання вдосконалення законодавства про реалізацію вугільної продукції	382
Грабелєв В.А., Пугач М.О. Аспекти дотримання міжнародних нормативів та стандартів у сфері перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом	388
Грудницька С.М. Необхідність удосконалювання господарської правосуб'єктності державних підприємств	391
Грушкевич Т.В. Конституційні засади екологічного інформаційного забезпечення	396
Дерев'янко Б.В., Савченко М.В. Формування правового статусу суб'єктів господарювання у сфері надання освітніх послуг до початку ХХ століття	399
Заяць Н.Я. Юрисдикційне повноваження суду касаційної інстанції щодо прийняття нового рішення та зміни рішення по справі як запорука ефективного судочинства у цивільних справах	404
Зверева О.В. Захист споживчого ринку господарсько-правовими засобами	408
Калініна С.П., Тахтарова К.А. Тенденції розвитку зайнятості в Європі	412
Комарова О.С. Правові форми залучення земельних ділянок комунальної форми власності у господарський обіг	420
Курта О.О. Поняття та суть правової доктрини: теоретичний аспект	425
Кучер О.С. Удосконалювання правового регулювання загальнодержавного планування з урахуванням досвіду КНР	431
Лавріненко О.В. Історія становлення і розвитку вчення про принципи трудового права: парадокси, проблеми	436
Міц М.М. Правове регулювання рекрутської повинності «малоросійського козацтва» за зводом законів російської імперії	443
Одінцова О.О. Правове регулювання лобізму в Україні: проект професійного (етичного) кодексу лобіста	447
Пароменко М.М. Органи державного управління якістю продукції	451
Полухович В.І. Особливості правового регулювання поєднання видів депозитарної діяльності на фондовому ринку України	455
Разбейко Н.В. Стратегічні напрямки співпраці місцевої влади та суспільства у рамках європейського інструменту партнерства та сусідства	459
Романюк Е.И., Дубина А.Ю. Захист прав інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі	464
Рущинська Т.П. Господарсько-правовий статус громадських організацій у країнах Кавказу та Центральної Азії (на прикладах Вірменії, Казахстану, Киргизстану, Таджикистану, Туркменістану та Узбекистану)	467
Сидор В.Д. Про концепцію розвитку земельного законодавства України	472
Сидорченко Т.Ф. Теоретичні передумови формування цілісного земельно-майнового комплексу на регіональному рівні	477
Тарасевич О.В., Нестеров Г.Г. Економіко-правові основи співробітництва органів місцевого самоврядування й суб'єктів господарювання в містах України	482
Таткова З.Ф. Відповідальність у формі застосування оперативного-господарських санкцій	486
Тимофіва Г.А. Термінологічні проблеми сучасного трудового права та права соціального забезпечення України	493
Уваров А.А., Бороздін М.С. До питання про доцільність уживання поняття "правовий статус мови"	498
Удод М.В., Рябчиць Ю.Г. Щодо поняття правова допомога	502
Філіпенко Є.С. Удосконалення порядку обігу акцій	506
Фролов Ю.М. Проблеми аспекти укладення договору застави та реалізації заставленого майна в Україні	509
Черленяк Н.И., Переверзев А.Н. Про передачу майна релігійного значення релігійним організаціям	513
Черняк Г.М. Проблема розмежування конструкцій недійсних та укладених правочинів	518
Ямкова І.М. До питання щодо правового регулювання та правового забезпечення підприємницької діяльності громадян	521
Ярчук В.С. Трудовий договір як основний чинник структуризації і систематизації елементного складу предмета трудового права України	525

Рецензії

Ляшенко В.І. Міжнародна економічна діяльність України	531
Петенко І.В. Імперативи розвитку людського капіталу	532

Наукове життя

Щодо доцільності заснування на українсько-російському кордоні євворегіону «Азов»	534
Вірменія - Україна: перспективи взаємовигідного співробітництва	541
Міжнаціональна згода в контексті діалогу влади й суспільства	560
Перспективи та напрямки розвитку старопромислових регіонів України у посткризовий період	565
Дев'ять міжнародна наукова конференція «Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ»	568

Некролог

Пам'яті Новицького В.С.	585
-------------------------	-----

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2011

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

Ахновская И.А., Тофан А.Л. Определение конкурентоспособности экономик Армении и Украины в рейтингах мировых организаций	7
Безгин К.С., Гришина И.В., Ушкалёв В.В. Система категорий и понятий, связанных с мотивацией инновационно активного персонала предприятия	13
Бережная О.О. Принципиальные основы диагностики функционирования рекреационно-оздоровительных комплексов	19
Белая С.А. Механизмы государственного регулирования модернизации рынка образовательных услуг вузов Украины	23
Билецкий В.С. Модернизация угольной промышленности в Украине технико-экономические и общественно-политические аспекты	29
Билик О.С. Осуществление регулирования деятельности предприятий на экологических началах	34
Бородач Ю.В. Классификация материальных потоков сборочного производства	38
Бочарова А.С. Оценка эффективности социально-трудовых отношений на Донецкой железной дороге	42
Бунтовская Л.Л., Стрельченко Д.И. Социально-трудовые отношения: состояние, особенности урегулирования	47
Верховод И.С. Мера влияния процессов информатизации на эффективность общественного производства	51
Власова Т.В., Политик А. Новые умения для рынка труда	57
Гончаренко Н.И., Кушнаренко Н.П. Концептуальные основы развития мирового хозяйства в контексте экономического либерализма	64
Горова К.А., Гонтарь Я.В. Управление функциональной составляющей экономической безопасности предприятия	71
Гуляев А.М., Линник А. Экономические проблемы организации деятельности в области физкультуры и спорта в современной Украине	75
Дацко О.И. Применение ценностного подхода для обеспечения конкурентоспособности региона в условиях глокализации	78
Денисенко Н.О. Регулирование дисбаланса денежных потоков предприятий ЖКХ	90
Деркач Т.В. Вопрос государственного регулирования аграрного сектора экономики США в условиях перехода к высоким технологиям	94
Донец А.С. Концепция моделирования интеграции инновационной деятельности экономических субъектов Украины	99
Ефимова Г.В., Пашенко О.В. Исследование влияния факторов риска на уровень инвестиционной деятельности областей Украины	103
Жнякин Б.А. Методологические принципы оценки финансового состояния региона	107
Жогова И.В. Теоретические основы экономической эффективности предприятия как фактора его стойкого развития	111
Казакова О.К., Лагутина И.С. Рыночный механизм в современной экономике	117
Калапа Т.В. Развитие машиностроительного предприятия в контексте его конкурентных преимуществ	122
Кирива Л.Л. Пути усовершенствования трансграничного сотрудничества в агропродовольчому секторе Украины	127
Колесник И.Н. Перспективы развития региональных морских кластеров в Украине	131
Коломицева А.О., Ткачова И.А. Изучение и анализ стратегических альтернатив в выборе объектов реального инвестирования	136
Кондаурова И.О. Мировые тенденции развития национальных инновационных систем в условиях экономики знаний	142
Кониц О.В. Сущность оценки инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ	148
Костенко Н.В. Влияние инструментов торговой политики на конкурентоспособность Японии	154
Кошечова М.А. Организация управленческого учета на предприятии: японский опыт	160
Крымова М.А. Компетентностная основа образовательной системы Украины и ее роль в формировании конкурентоспособности специалиста	165
Кухарская Н.А. Выбор стратегии структурных преобразований экономики региона	169
Кучер В.А., Пасичка Я.О. Организационные системы управления производственной мощностью промышленных предприятий	175
Лымарь В.В. Государственная политика регулирования международного трансфера знаний: подходы к определению и пути усовершенствования	181
Лукьянченко Н.Д., Хромов Н.И. Экономическое развитие и человеческий капитал: факторы влияния	185
Любимова К.О. Фондовый рынок Европы: практика выхода из мирового финансового кризиса	190
Ляковец А.Н. Анализ рынка финансовых услуг Украины в условиях цикличности экономики	195
Макогон Ю.В. Пик кризиса пройден, что в перспективе?	203
Маринина С.В. Экономические последствия в международной торговле Украины после вступления в ВТО	211
Мартякова Е.В. Инструменты регулирования развития старопромышленных регионов	217
Месечко И.Н. Индикаторная оценка уровня финансовой безопасности Украины	222
Медведкина Е.А., Белаш О. Теоретические и прикладные аспекты реализации концепции финансовой безопасности государства	229
Мельник С.И. Современное состояние подготовки специалистов для обеспечения экономической безопасности банков	234
Мизевич Р.С. Определение основных характеристик в моделях распределительной логистики	238
Мокий А.И., Флейчук М.И., Полякова Ю.В. Моделирование социально-экономического развития Украины в условиях ограниченных ресурсов	241
Молдован А.А. Налогообложение хозяйственной деятельности, связанной с эксплуатацией природных ресурсов: механизмы реализации фискального и стимулирующего потенциалов	247
Мунтян В.И. Перспективы интеграционных векторов Украины в условиях глобализации и регионализации	253
Никитин М.М., Астапова Г.В. Особенности проведения листинга корпоративных ценных бумаг на глобальных фондовых биржах	260
Николайчук В.Е. Восприятие теневой экономики как вынужденной альтернативы социально-экономической деградации	266
Нусинов В.Я., Буркова Л.А. Определение уровня финансового состояния при условии, что предприятие не получило прибыль или убыток в оцениваемом периоде	267
Нусинова О.В., Лебедь И.О. Анализ влияния качества корпоративного управления на рыночную стоимость предприятий	271
Паршиков А.М. Проблемы и перспективы развития международного железнодорожного транспорта	275
Пилипенко В.В. Влияние иностранного капитала на финансовую стойкость банковской системы Украины	278
Подольский Р.Ю. Методика определения научного рейтинга поступающих на обучение на ОКУ "Магистр" в предоставлении образовательных услуг вузами	283

Полянская Я.Л., Морозова А.И. Оптимизация взаимосвязи экономического роста, занятости и человеческого развития	287
Семенова Д.А., Коблианидзе Я.Р. Современные национальные и зарубежные подходы к оценке нематериальных активов	291
Сторож В.В., Герасименко О.И. Наркомания в Украине как объект социально-экономического анализа	297
Струлев О.О. Потребительское ценностный маркетинг объектов промышленной недвижимости	300
Тарасова Е.О. Сценарно-динамическая модель определения направлений структурных изменений в региональной экономической системе	305
Тульку Я.И., Гадзина Д.О. Информационные технологии (IT) как инструмент адаптации бизнеса к условиям глобальной конкуренции (опыт Японии)	311
Федотов А.А. К вопросу о сущностях институциональной среды инновационной деятельности	317
Федотова М.Н. Современные модели развития корпораций: сравнительная характеристика	325
Филахтова Т.В. Обеспечение безопасных условий работы как гарантия формирования достойной работы в Украине	329
Ходыкина В.В., Зайцева Н.В. Пространственные формы организации инновационной инфраструктуры в японской экономике	333
Чаусовский А.М., Тахтарова В.С., Матюнина М.В. Либеральная модель модернизации как фактор экономического развития	338
Черненко Н.О. Управление потенциалом предприятия с позиций области (объединение)	344
Шуклина В.В. Определение условий успешного функционирования партнерских отношений между туристическими предприятиями	348
Право	
Акаев Т.Ш. Особенности системы правового регулирования и правовая природа трудовых отношений работников органов внутренних дел, имеющих специальные звания милиции Украины (в контексте анализа проекта нового Трудового кодекса Украины)	352
Антошкина В.К. Проблемные толкования сделок	358
Бардашевич Н.А. Религиозные организации как субъект хозяйственного права	361
Белкин Л.М. Проблемы и практика «разъяснения законов» органами Государственной налоговой службы	365
Белый А.И. Роль государства в стимулировании инвестирования структурной модернизации национального хозяйства Украины	370
Вихров А.П. Организационно-хозяйственные обязательства в сфере ограничения монополизма и защиты конкуренции	377
Владыченко А.А. К вопросу о совершенствовании законодательства о реализации угольной продукции	382
Грабельников В.А., Пугач М.О. Соблюдение международных нормативов и стандартов в сфере перевозки опасных грузов автомобильным транспортом	388
Грудницкая С.Н. Необходимость совершенствования хозяйственной правосубъектности государственных предприятий	391
Грушкевич Т.В. Конституционные основы экологического информационного обеспечения	396
Деревянко Б.В., Савченко М.В. Формирование правового статуса субъектов хозяйствования в сфере предоставления образовательных услуг к началу XX столетия	399
Заяц Н.Я. Юрисдикционное полномочия суда кассационной инстанции по принятию нового решения и изменения решение по делу как залог эффективного судопроизводства по гражданским делам	404
Зверева Е.В. Защита потребительского рынка хозяйственно-правовыми средствами	408
Калинина С.П., Тахтарова К.А. Тенденции развития занятости в Европе	412
Комарова О.С. Правовые формы вовлечения земельных участков коммунальной формы собственности в хозяйственный оборот	420
Курта Е.А. Понятие и суть правовой доктрины: теоретический аспект	425
Кучер О.С. Совершенствование правового регулирования общегосударственного планирования с учетом опыта КНР	431
Лавриненко О.В. История становления и развития учения о принципах трудового права: парадоксы, проблемы	436
Миц М.Н. Правовая регуляция рекрутской повинности «малороссийского казачества» за Сводом законов Российской империи	443
Одинцова О.О. Правовое регулирование лоббизма в Украине: проект профессионального (этического) кодекса лоббиста	447
Пархоменко М.М. Органы государственного управления качеством продукции	451
Полухович В.И. Особенности правового регулирования совмещения видов депозитарной деятельности на фондовом рынке Украины	455
Разбейко Н.В. Стратегические направления сотрудничества местной власти и общества в рамках Европейского инструмента партнерства и соседства	459
Романюк Е.И., Дубина А.Ю. Защита прав интеллектуальной собственности в фармацевтической отрасли	464
Рущинская Т.П. Хозяйственно-правовой статус общественных организаций в странах Кавказа и Центральной Азии (на примерах Армении, Казахстана, Киргизстана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана)	467
Сидор В.Д. О Концепции развития земельного законодательства Украины	472
Сидорченко Т.Ф. Теоретические предпосылки формирования целостного земельно-имущественного комплекса на региональном уровне	477
Тарасевич Е.В., Нестеров Г.Г. Экономико-правовые основы сотрудничества органов местного самоуправления и субъектов хозяйствования в городах Украины	482
Татькова З.Ф. Ответственность в форме применения оперативно-хозяйственных санкций	486
Тимофеева А.А. Терминологические проблемы современного трудового права и права социального обеспечения Украины	493
Уваров А.А., Бороздин М.С. К вопросу о целесообразности употребления понятия "правовой статус языка"	498
Удод М.В., Рябчиц Ю.Г. Относительно понятия правовая помощь	502
Филипенко Е.С. Усовершенствование порядка обращения акций	506
Фролов Ю.М. Проблемные аспекты заключения договора залога и реализации заложенного имущества в Украине	509
Черленяк М.И., Переверзев О.М. О передаче имущества религиозного назначения религиозным организациям	513
Черняк А.М. Проблема разграничения конструкций недействительных и незаключенных сделок	518
Ямкова И.М. К вопросу относительно правового регулирования и правового обеспечения предпринимательской деятельности граждан	521
Ярчук В.С. Трудовой договор как основной фактор структуризации и систематизации элементного состава предмета трудового права Украины	525
Рецензии	
Ляшенко В.И. Международная экономическая деятельность Украины	531
Петенко И.В. Императивы развития человеческого капитала	532
Научная жизнь	
О целесообразности создания на украинско-российской границе еврорегиона «Азов»	534
Армения - Украина: перспективы взаимовыгодного сотрудничества	541
Межнациональное согласие в контексте диалога власти и общества	560
Перспективы и направления развития старопромышленных регионов Украины в посткризисный период	565
Девятая международная научная конференция «Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ»	568
Некролог	
Памяти Новицкого В.Е.	585

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2011

CONTENTS

Economics

Akhnovskaya I. A., Tofan A. L. Definition of competitiveness of the economies of Armenia and Ukraine in the rankings of world institutions	7
Bezgin K. S., Grishina I. V., Ushkalov V. V. The system of categories and concepts related to the motivation of innovation active enterprises personnel	13
Berezhnaya O. O. Fundamental principles of diagnosis operation of recreational and fitness facilities	19
Belaya S. A. Mechanisms of state regulation of modernizing the education market universities in Ukraine	23
Biletskiy V. S. Upgrading of the coal industry in Ukraine, techno-economic and socio-political aspects	29
Bilyk O. S. Realization the activities of enterprises on the basis of environmental basis	34
Borodach Y. V. Classification of material flow assembly production	38
Bocharova A. S. Evaluating the effectiveness of social-labor relations at the Donetsk railway	42
Buntovskaya L. L., Strelchenko D. I. Labor relations: state, particularly of the settlement	47
Verkhovod I. S. Measure of the influence of processes of information on the effectiveness of social production	51
Vlasova T., Politik A. New skills for labor market	57
Goncharenko M. I., Kushnarenko N. P. Conceptual foundations of the world economy in the context of economic liberalism	64
Gorovaya K. A., Gontar Y. V. Management functional component of the economic security of the enterprise	71
Gulyaev A. M., Linnik A. The economic problems of the organization in the field of physical culture and sports in modern Ukraine	75
Datsko O. The usage of value approach to ensure the competitiveness of the region in glocalization	78
Denisenko N. O. Regulation of imbalance cash flows of utilities-providing enterprises	90
Derkach T. The issue of state regulation of the agricultural sector of the US economy during the transition to high technology	94
Donets A. S. The concept of modelling the integration of innovative activity of economic entities of Ukraine	99
Efimov G. V., Paschenko O. Investigation of the effect of risk factors on the level of investment activity of regions of Ukraine	103
Zhnyakin B. O. Methodological principles for assessing the financial status of the region	107
Zhogova I. V. Theoretical foundations of cost-effectiveness of the company as a factor of its sustainable development	111
Kazakova O. K., Lagutina I. S. The market mechanism in the modern economy	117
Kalapa T. V. The development of machine-building enterprise in the context of its competitive advantages	122
Kirova L. L. Ways to improve cross-border cooperation in the agricultural and food-processing sector of Ukraine	127
Kolesnik I. N. Prospects for the development of regional marine clusters in Ukraine	131
Kolomitseva A. O., Tkachova I. A. Study and analysis of strategic alternatives in the choice of objects of real investment	136
Kondaurova I. O. Global trends in national innovation systems in the knowledge economy	142
Konik O. The essence of the assessment of investment attractiveness of the subjects of real economic sector	148
Kostenko N. V. The influence of trade policy instruments on the competitiveness of Japan	154
Koshevtsova M. A. The organization of management accounting in the enterprise: Japanese Experience	160
Krymov M. A. Competence framework of the educational system of Ukraine and its role in shaping the competitiveness of the specialist	165
Kukharskaya N. A. Choosing a strategy of structural reforms of the regional economy	169
Kucher V. A., Pasichka Ya. O. Organizational control systems production capacity of industrial enterprises	175
Lymar V. Public policies regulating the international transfer of knowledge: approaches to defining and perfecting	181
Lukyanchenko N. D., Khromov N. I. Economic development and human capital: influencing factors	185
Lyubimov K. O. Stock Market in Europe: the practice out of the global financial crisis	190
Lyaskovets A. N. Analysis of the financial services market of Ukraine in economic cycles	195
Makogon Y. The peak of the crisis is passed, what in the future?	203
Martina S. The economic consequences of international trade in Ukraine after WTO accession	211
Martynakova E. V. Tools for regulating the development of the old industrial regions	217
Mesechko I. N. Indicator assessment of the financial security of Ukraine	222
Medvedkin E. A., Belash O. Theoretical and practical aspects of implementing the concept of the financial security of the state	229
Melnik S. Current status of training for the economic security of banks	234
Mizevich R. S. Determination of the main characteristics in models of distribution logistics	238
Mokiy A. I., Fleychuk M. I., Polyakova Y. V. Modeling of socio-economic development of Ukraine in resource-limited settings	241
Moldovan A. A. Taxation of business activities related to the use of natural resources, mechanisms for the implementation of fiscal stimulus and the potential	247
Muntiyani V. I. Prospects for integration of the vectors of Ukraine in conditions of globalization and regionalization	253
Nikitin M. M., Astapova G. V. Features of the listing of corporate securities in the global stock markets	260
Nikolaychuk V. E. Perception of the grey economy as an alternative to forced social and economic degradation	266
Nusinov V. Y., Burkova L. A. Determining the level of financial status, provided that the company did not receive profit or loss in the evaluation period	267
Nusinov O., Lebed I. O. Acting Analysis of the impact of corporate governance on the market value of companies	271

Parshikov A. M. Problems and prospects of development of international rail transport	275
Pilipenko V. The influence of foreign capital on the financial stability of the banking system of Ukraine	278
Podolsky R. Y. Methods of determining the rating of scientific training on entering the ECL"Master" in the provision of educational services institutions	283
Pol'yanskaya Y. L., Morozova A. I. Optimization of the relationship of economic growth, employment and human development	287
Semenova D., Koblianiidze Ya. R. Current national and international approaches to the valuation of intangible assets	291
Storozh V., Gerasimenko O. Drug addiction in Ukraine as an object of socio-economic analysis	297
Strulev O. O. Consumer value-marketing of industrial real estate	300
Tarasova E. O. Scenario-dynamic model for defining areas of structural changes in the regional economic system	305
Tulku Ya. I., Gadzina D. O. Information Technology (IT) as a tool to adapt to business conditions of global competition (Japanese experience)	311
Fedotov A. A. On the essences of the institutional environment of innovation	317
Fedotova M. N. Current models of development corporations: a comparative analysis	325
Filakhtova T. V. Ensuring safe working conditions to guarantee the formation of decent work in Ukraine	329
Khodykina V. V., Zaitsev N. V. The spatial form of organization of the innovation infrastructure in the Japanese economy	333
Chausovsky A. M., Takhtarova V. S., Matyunina M. V. The liberal model of modernization as a factor in economic development	338
Chernenko N. O. Managing the enterprise potential of the Oblast position (association)	344
Schuklina V. Determination of conditions for the successful operation of the partnership between tourism enterprises	348
Law	
Akaev T. S. Features of system of legal regulation and the legal nature of labour relations of workers of the law-enforcement bodies having special ranks of militia of Ukraine (in a context of the analysis of the project of the new labour code of Ukraine)	352
Antoshkina V. K. Problematic interpretation of contracts	358
Bardashevych N. Religious organizations as a subject of commercial law	361
Belkin L. M. Problems and practice "interpretation of the laws" of State tax service bodies	365
Biliy O. Role of the state in promoting investment for structural modernization of the Ukraine national economy	370
Vikhrov O. P. Organizational and economic obligations in the restriction of monopoly and competition	377
Vladychenko A. A. To the question about perfection of legislation about realization of coal products	382
Gabelnikov V. A., Pugach M. O. Observance of international norms and standards in sphere of transportation of dangerous cargoes by motor transport	388
Grudnitska S. N. Necessity of perfection economic legal subject of state enterprises	391
Hrushkevych T. The constitutional principles of environmental information provision	396
Derevyanko B. V., Savchenko M. V. Formation of the economic entities legal status in sphere of educational services granting to beginning XX century	399
Zayats' N. The authority of court of cassation instance on the taking or the altering the decision as guaranty of effective legal procedure in civil cases	404
Zvereva O. V. Consumer market protection of the economic-legal means	408
Kalinina S. P., Takhtarova K. A. Employment development tendencies in Europe	412
Komarova O. S. Legal forms of involving of lands of communal property in an economic turnover	420
Kurta O. O. Concept and essence of the legal doctrine: theoretical aspect	425
Kucher O. C. Improving the legal regulation of national planning based on the experience of PRC	431
Lavrinenko O. V. History of formation and doctrine development about principles of the labour law: paradoxes, problems	436
Mits M. M. Legal adjusting of the duty of rekrutstvo of the «cossacks of Malorussia» after Statute-book of the Russian empire	443
Odintsova O. O. Legal regulation of lobbyism in Ukraine: project of professional (ethical) code of the lobbyist	447
Parkhomenko M. M. State run public authorities of quality products	451
Polyukhovych V. I. Features of legal regulation of overlapping of kinds depository activity in the share market of Ukraine	455
Razbeyko N. V. Strategic directions in cooperation between local authorities and society within the European partnership and neighbourhood	459
Romanyuk O. I., Dubina A. Yu. Intellectual property rights protection in the pharmaceutical industry	464
Rutysynska T. P. The economic and legal status of public organizations in some countries of the Caucasus and Central Asia (by the examples of Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan)	467
Sydor V. D. About Conception of development of the land legislation of Ukraine	472
Sydorchenko T. F. Theoretical preconditions of a holistic land-property complex formation at the regional level	477
Tarasevich E., Nesterov G. Economic and legal framework for cooperation of local governments and entities in the cities of Ukraine	482
Tatkova Z. F. The responsibility in the form of operative commercial sanctions use	486
Timofeeva A. A. Terminological problems of the modern labour law and the law of social security of Ukraine	493
Uvarov A. A., Borozdin M. S. To the expediency of taking the concept of "legal status of language"	498
Udod M. V., Ryabchyt's Yu. G. About the concept of legal redress	502
Filipenko E. S. Shares circulation order improvement	506
Frolov Yu. M. Problematic aspects of pledge agreement making and pledged property realization in Ukraine	509
Cherlenyak N. A., Pereverzev A. N. About transfer of property of religious value religious organizations	513
Chernyak A. M. The problem of division designs invalid and not concluded contracts	518
Yamkovaya I. M. To the question concerning the legal regulation and legal support of business people	521
Yarchuk V. S. The labour contract as a major factor of structurization and ordering of element structure of a subject of the labour law of Ukraine	525
Reviews	
Lyashenko V. I. International economic activity of Ukraine	531
Petenko I. V. The imperatives of human capital development	532
Scientific Life	
On the feasibility of establishing on the Ukrainian-Russian border of Euroregion "Azov"	534
Armenia - Ukraine: prospects of mutual cooperation	541
Interethnic consent in the context of dialogue between authorities and society	560
Perspectives and directions of development of old-industrial regions of Ukraine in the post-crisis period	565
Ninth International Conference "Problems and prospects of cooperation between the countries of South-Eastern Europe in the framework of BSEC and GUAM"	568
Obituary	
In commemoration of V. Ye. Novytskyi	585

Е К О Н О М І К А

УДК 338.001.36:339.924

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИК АРМЕНИИ И УКРАИНЫ В РЕЙТИНГАХ МИРОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ахновская И., к.э.н., доцент, ДонНУ

Тофан А., ст. преподаватель, ДонНУ

Экономика любой страны на современном этапе не может обойтись без выхода на мировые рынки. Расширение рамок такого выхода с помощью увеличения объемов и ассортимента продукции национальных товаропроизводителей обеспечивает наращивание мощности государства и способствует укреплению ее конкурентоспособности на мировых рынках.

С распадом единого советского пространства перед суверенными государствами возникла проблема проникновения на мировые рынки со своими товарами. В этих условиях и возник вопрос о конкурентоспособности национальной экономики как возможностях реализации конкурентных преимуществ страны на внешних рынках.

С одной стороны, конкурентоспособность является одной из форм проявления объективной экономической категории - конкуренции, а проблема ее повышения обычно рассматривается в контексте развития международных экономических отношений и продвижения страны на внешних рынках. С другой стороны, в результате международного разделения труда и необходимости для всех экономик, независимо от надстроечных факторов, выхода на рынки, экономики всех стран номинально конкурентоспособны.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса объем внешней торговли Украины упал за 2009 год вдвое по сравнению с тем же периодом 2008 года [1]. Среди причин этого явления можно выделить высокий уровень странового риска при осуществлении внешнеэкономических связей с украинскими контрагентами. Сравнение показателей рейтингов Украины и стран СНГ позволяет выявить проблемы, тормозящие развитие внешнеэкономических связей нашей страны.

Над проблемой конкурентоспособности работали такие известные учёные, как Е. Вогель, Е. Ворнер, Р. Эрбе, Д. Кисинг, П. Кругман, С. Линдер, Д. Лейк, Д. Лодж, Р. Нельсон, М. Портер, М. Познер, Д. Репкин, Д. Сакс, Дж. Стренд, Дж. Харт, Е. Хекшер, В. Андрианов, Я. Базилук, О. Билорус, Б. Губский, Ю. Куренков, Д. Лукьяненко, В. Маштабей, И. Спиридонов, С. Соколенко, Р. Фатхутдинов и др. Однако, вопросы рейтинговой оценки экономик разных стран мира находят отражение в научной литературе недостаточно.

Целью данной статьи является сравнительный анализ показателей страновых рейтингов для сопоставления динамики рейтингов, определения позиций Украины и Армении и выявления основных факторов, оказывающих влияние на уровень данных показателей.

Рейтинг (англ. rating – оценка, порядок, классификация) — числовой или порядковый показатель, отображающий важность или значимость определенного объекта или явления [2].

Теоретические и методологические корни рейтинговой оценки лежат в науке аксиологии (теории ценностей). Методическая схема рейтинговой оценки базируется на содержании процесса оценивания, и ее основными элементами в частном случае являются: субъект оценивания; объект (объекты) оценивания; процедуры оценивания – действия, которые необходимо произвести; ранжированный и сгруппированный для целей селективной поддержки перечень стран.

Содержание оценивания составляет сопоставление оцениваемого объекта с его идеализированным образом (образцом, эталоном, стандартом, нормой). И в этом определении заключены суть и структура оценки. Суть раскрывается через такие неотъемлемые признаки, как 1) субъект со своей задачей, 2) объект с конкретными свойствами-характеристиками, 3) предмет оценивания – связь между субъектом и объектом, 4) «базисный» объект с идеальными свойствами-характеристиками, 5) главное действие – сравнение. Структура – через последовательные действия, отражающие логику процесса оценивания. Признаки и структура оценки взаимосвязаны, что становится очевидным при характеристике следующих оценочных процедур [3]:

1. Субъект, решая определенную задачу, задает ценностную ориентацию, критерий оценки.
2. Характеристика состояния страны с помощью индикаторов (нормированных показателей – душевых, удельных и пр.) – индикация или индикативный анализ. Ее квалифицированное выполнение требует тщательной разработки набора индикаторов.

Оптимальный перечень индикаторов должен быть:

- ограниченным по количеству показателей;
- релевантным – ориентированным на отражение определенных, точно соответствующих задаче, позиций социально-экономического состояния стран;
- репрезентативным – способным отражать их полно и адекватно как в пространстве (с учетом объективных географических условий стран через поправки на стоимость жизни и хозяйственной деятельности), так и во времени (т.е. фиксировать не только моментный срез с использованием статических индикаторов, но и динамику ситуации с помощью индексов);
- методически корректным – со значениями индикаторов, упорядоченными по одному вектору (например, «чем больше – тем лучше», но с учетом смысла индикаторов по безработице, бедности, преступности и т.п.) или с алгоритмами, способными учесть подобную смысловую аномалию;
- структурно выдержанным – без сильных диспропорций в количестве и качестве индикаторов по выбранным позициям, что может быть достигнуто с помощью агрегирования (формирования сводных индикаторов, например по социальной инфраструктуре).

3. Стандартизация индикаторов характеризует близость оцениваемых стран к образцу («стандарту», «идеалу»).

Ранжирование может быть прямым, когда места определяются непосредственно по величине индикаторов, и косвенным, когда они расставляются по отклонениям от выбранного стандарта – баллам и другим относительным показателям. Интерпретация результатов предполагает группировку рейтинговых значений по критериальному признаку.

Анализ содержания рейтинговой оценки, то есть ее признаков и основных процедур, позволяет сформулировать мотивированные требования к методике ее проведения. Иными словами, достоверная по результатам рейтинговая оценка должна быть:

- целевой – проводится для решения конкретной задачи;
- комплексной – использовать целый ряд показателей, отвечающих определенным требованиям;
- стандартизированной – обеспечивать сопоставление с определенным базовым уровнем социально-экономического состояния стран;
- прямой – ранжировать индикаторы, а не их отклонения;
- интервальной – отражать фактическое изменение индикаторов с учетом его «шага» и соответствующего этому «шагу» значения индикатора;
- интегральной – объединять частные рейтинги индикаторов в сводный (средний) рейтинг страны;
- наглядной и понятной – представлять результаты в показателях, облегчающих интерпретацию и практическое использование.

Рейтинги регулярно рассчитываются международными финансовыми институтами и рейтинговыми агентствами, и представляют собой независимую оценку, вследствие чего выступают важным элементом международного имиджа государства.

Согласно трактовке Всемирного экономического форума, конкурентоспособность экономической роста национальной экономики – это способность поддерживать устойчиво высокие темпы реального душевого дохода, измеряемого темпами роста ВВП на душу населения в постоянных ценах [4].

Анализ научных трудов таких учёных, как М. Портера, М. Познера, Д. Сакса, В. Андрианова, Я. Базилука, Б. Губского, Ю. Куренкова, Д. Лукьяненко, И. Спиридонова, С. Соколенко, Р. Фатхутдинова свидетельствует, что почти во всех определениях основными характеристиками конкурентоспособности являются высокий уровень жизни населения и высокая эффективность использования располагаемых факторов производства. При этом лидирующие позиции страны не всегда зависят от размеров территории, наличия природных богатств: конкурентоспособность зависит не столько от экономического потенциала страны, сколько от способности удовлетворить конкретную рыночную потребность, а также от способности оперативно и гибко реагировать на изменение этой потребности.

Таким образом, конкурентоспособность страны – способность страны активно участвовать в мировых экономических отношениях и, используя свои преимущества, добиваться роста благосостояния населения и укрепления мирохозяйственных позиций.

Конкурентоспособность – достаточно относительное понятие, что обуславливает необходимость сравнения уровня конкурентоспособности различных стран на основе системы показателей. Первый доклад по конкурентоспособности стран, подготовленный Международным институтом развития менеджмента под эгидой Всемирного экономического форума, был опубликован в 1986 году.

В настоящее время с помощью рейтингов конкурентоспособности можно определить текущее положение страны по отношению к другим странам, выявить слабые и сильные стороны в национальной экономике, оценить эффективность проводимой экономической политики с целью укрепления позиций государства в глобальной экономике.

Наиболее значимыми или актуальными (как например, рейтинг развития электронного правительства) на текущий момент признаны рейтинги (табл.1), которые состояются различными международными организациями и обладают различной степенью авторитетности.

Таблица 1

Перечень некоторых рейтингов международной конкурентоспособности

Организация составляющая рейтинг	Наименование рейтинга	Количество стран в рейтинге на начало 2011 г.
Всемирный экономический форум (ВЭФ) (Давос)	Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран мира (GCI)	134
Международный институт развития менеджмента (Лозанна)	Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран мира (IMD)	58
Всемирный экономический форум (Давос)	Рейтинг финансовой стабильности	55
Фонд The Heritage Foundation (Вашингтон)	Рейтинг экономической свободы	179
Про ООН	Индекс развития человеческого потенциала (Human development index)	182
Международная неправительственная организация Transparency International	Индекс восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index)	180
Freedom House	Рейтинг свободы слова	195
Мировой банк, Международная корпорация и аудиторская компания Price Waterhouse Coopers	Рейтинг простоты уплаты налогов	183
Альянс за права собственности (США)	Рейтинг защиты прав собственности	70
Всемирное исследование электронного правительства ООН	Рейтинг развития электронного правительства	всего 183 страны + 9 стран без рейтинга
Международный Телекоммуникационный Союз	Рейтинг «Информационное общество»	154

Рассмотрим некоторые более подробно, для сравнения социально-экономического развития двух стран-партнеров Армении и Украины.

Всемирным экономическим форумом составляется рейтинг 133 стран по конкурентоспособности в области информационных и коммуникационных технологий. Первое место по "индексу сетевой готовности" (Networked Readiness Index 2009-2010, NRI) принадлежит Швеции. Среди стран СНГ лидирует Азербайджан (64-е место; 3,75 рейтинговых очков). Армения находится на 101-ом месте, обогнав Мавританию и уступив Гане. Стоит отметить, что, несмотря на место во второй сотне согласно описанному выше рейтингу, Армения в 2010 году улучшила результаты по уровню сетевой готовности на 13 пунктов. Так, Армения поднялась на 72 пункта в сфере роста числа абонентов мобильной телефонной связи по сравнению с предыдущим годом. Активизировались процессы, требующиеся для основания бизнеса. Пункты, где наметился наибольший спад: наличие венчурного капитала, интенсивность конкуренции между локальными компаниями, использование правительством ИКТ для повышения продуктивности. По мнению члена Общественного Совета Овика Мусаеляна, Армения имеет большие возможности для развития сферы микроэлектронной промышленности, в которой страна традиционно занимала лидирующие позиции. По данным Министерства экономики Армении, в отрасли IT-технологий в стране активно работают около 120 предприятий. Общая численность занятых в них лиц составляет более 4000 человек, средняя годовая зарплата программистов в Армении составляет 3600-7200 долларов США, а годовой объем производства оценивается порядка 55-60 млн долларов, из которых примерно 98% экспортируется. Объем производства ежегодно возрастает примерно на 12%, а доля отрасли IT в валовом внутреннем продукте Армении составляет порядка 1,7% [5].

Международным банком ежегодно составляется доклад-рейтинг Doing Business о легкости ведения бизнеса, в котором рассматриваются экономические показатели стран за прошедший год. Рейтинг по ведению бизнеса – это статистическое мировое исследование, и рейтинг стран, который его сопровождает, показывает наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса. Такой рейтинг составляется на основании десяти различных индикаторов, которые включают в себя: ведение торговых операций, деятельность предприятия, налогообложение и другие показатели.

Кроме того, учитывается стоимость и время выполнения предпринимателями всех необходимых требований государства для регистрирования и закрытия компании. Каждый показатель из этого списка имеет одинаковый вес. Для того чтобы показатели были более чистыми, не учитываются многие внешние влияния. Так, например, не берется во внимание макроэкономическая политика страны, наличие и качество ее инфраструктуры, а также колебания валютного курса. Мнения инвесторов также

не учитываются. Еще одна переменная, которая может влиять на экономические показатели, однако не учитывается в рейтинге – это уровень преступности страны. Рейтинг состоит из 183 участников, где страны выстраиваются в зависимости от легкости ведения бизнеса в своем регионе. Первое место считается наиболее высоким. Именно такая позиция в рейтинге и означает, что экономический климат страны наиболее благоприятен для ведения любой формы бизнеса.

В проекте, оценивающим уровень легкости ведения бизнеса в странах, участвуют около 6700 экспертов по разным областям деятельности. Согласно последнему докладу за 2010 год, самая передовая по ведению бизнеса страна – Сингапур [6].

Армения в рейтинге "Doing Business" имеет 48-ю позицию, Украина – 145-ю. Главными критериями рейтинга являются благоприятные условия для создания новых предприятий и компаний, возможность беспрепятственно регулировать их деятельность, нанимать работников, защищать права инвесторов, а также иметь возможность кредитования и допустимости налогообложения.

Лондонский журнал «Euromoney» - одно из наиболее авторитетных экономических изданий – ежегодно публикует рейтинг стран мира по степени риска, который возникает при сотрудничестве с компаниями из этих государств, на основе опроса специалистов в области экономики и финансов. В зависимости от величины рейтинга страновых рисков «Euromoney», каждая из стран получает баллы в диапазоне от нуля (максимальный риск) до 100 (минимальный риск). Итоговая оценка определяется по девяти параметрам с разными «весами» (25,10,5 баллов):

I – политический риск (максимальный «вес» - 25 баллов);

II – экономическое положение (25 баллов) – учитывается величина ВВП на душу населения и оценка перспектив развития экономики страны;

III – показатель внешней задолженности (10 баллов) – отношение суммарного долга к ВВП и экспорту, сальдо платежного баланса по текущим операциям к ВВП;

IV – угроза дефолта или пролонгации погашения внешнего долга (10 баллов);

V – кредитный рейтинг страны (10 баллов) – базируется на данных ведущих рейтинговых агентств "Moody's", "S&P", "Fitch";

VI – доступ к банковским ресурсам (5 баллов) – рассчитывается как отношение частных, долгосрочных, негарантированных кредитов к ВВП по данным МБРР;

VII – доступ к краткосрочным финансовым ресурсам (5 баллов) – наивысший балл получают страны, имеющие доступ к краткосрочным заёмным средствам известных банков США и Великобритании;

VIII – доступ на рынки капиталов (5 баллов) – наивысшая оценка присуждается странам, которые не сталкиваются с какими-либо проблемами с получением средств на этих рынках;

IX – доступность форфейтинговых услуг (5 баллов) [7].

В таблице рейтингов «Euromoney» в 2009 году наиболее высокие показатели среди стран СНГ имела Россия (56 место). Армения находилась на 82 месте, Украина – на 93 (табл.2). В условиях мирового финансово-экономического кризиса положение Украины существенно ухудшилось – с 81-го места за год она опустилась на 12 мест, в то время как рейтинг Армении, наоборот, улучшился на 3 позиции.

Таблица 2

Рейтинговая оценка «Euromoney» Армении и Украины в 2009 году

	Место в рейтинге	Итоговая оценка	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Армения	82	49,17	2	7,61	9,34	10,0	3,13	0,6	1,82	2,03	2,65
Украина	93	45,1	10,04	5,19	8,77	10,0	0,83	1,81	1,92	3,3	3,24

Показатель кредитного рейтинга Украины (8,3% от максимально возможного по сравнению с 52,1% у России и 45,8% у Казахстана) является следствием неоднократного снижения суверенного рейтинга международными агентствами. В результате в 2009 году среди восьми стран СНГ, которым агентства S&P и Fitch присваивают рейтинги, Украина имеет рейтинги самого низкого уровня: до семи-восьми ступеней ниже, чем у России и Казахстана [8].

По уровню доступа к банковским ресурсам на рынки капиталов и доступности форфейтинговых услуг Украина опережает средний показатель стран СНГ, имея самый высокий уровень. Однако, сравнительно благоприятный уровень оценок по показателям VI-IX не оказал существенного влияния на общий показатель из-за их малой доли.

Данный анализ свидетельствует о том, что по уровню рейтинга страновых рисков Украина существенно отстаёт от четырёх стран СНГ: России, Казахстана, Азербайджана и Армении. Наибольшее отставание наблюдается по показателям политической стабильности, экономического положения и кредитного рейтинга страны. По остальным показателям Украина уступает вышеперечисленным странам незначительно, либо даже опережает их среднюю оценку.

В отличие от национальных рейтингов, кредитные рейтинги, определенные по региональной шкале, предназначены для использования не одной, а целого ряда стран региона. При этом рейтинговая

оценка с использованием региональной шкалы позволяет задействовать практически весь спектр шкалы и несёт больший, по сравнению с рейтинговой оценкой по шкалам международных рейтинговых агентств, объём полезной информации для внутрорегионального инвестора. Рейтинговым агентством «Кредит-Рейтинг» была проведена рейтинговая оценка кредитоспособности суверенных правительств государств, входящих в состав СНГ. Суверенные кредитные рейтинги могут служить индикаторами, позволяющими сравнить между собой кредитоспособность компаний, расположенных в разных странах региона.

Рейтинговая оценка уровня кредитоспособности суверенных правительств основывается на результатах анализа состояния бюджетной, денежно-кредитной, банковской, валютной системы и финансового рынка, долговой политики, внутривнутриполитических факторов, геополитической ситуации в регионе и ключевых событий, которые могут повлиять на уровень кредитоспособности в будущем.

Особенности методологических подходов агентства, применяемых для определения кредитного рейтинга суверенных правительств, заключаются в комплексном исследовании особенностей социально-экономического развития стран региона, изучении и обобщении показателей, характеризующих способность и желание правительства расплачиваться по своим долговым обязательствам, а также в определении факторов, оказывающих существенное влияние на уровень кредитоспособности.

Таблица 3
Текущие кредитные рейтинги агентства «Кредит-Рейтинг» по региональной рейтинговой шкале стран СНГ [9]

<i>Наименование заёмщика</i>	<i>Кредитный рейтинг</i>	<i>Прогноз</i>
Россия	cisAAA	Стабильный
Азербайджан	cisAA	Стабильный
Казахстан	cisAA	Стабильный
Украина*	cisA	Стабильный
Беларусь	cisA	Стабильный
Армения*	cisA	Стабильный
Узбекистан	cisBBB+	Стабильный
Туркменистан	cisBBB	Стабильный
Молдова	cisBBB-	Стабильный
Таджикистан	cisBB	Стабильный
Кыргызстан	cisBB	Стабильный

* cisA – заёмщик или отдельный долговой инструмент с данным рейтингом характеризуется высокой кредитоспособностью по сравнению с другими заёмщиками СНГ или долговыми инструментами, однако уровень кредитоспособности чувствителен к влиянию неблагоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий.

Индекс глобальной конкурентоспособности основывается на наиболее важных для экономического роста макроэкономических показателях (методика разработана американскими экономистами Д.Саксом и Д.МакАртуром). Индекс даёт представление о возможностях экономического роста стран в среднесрочной перспективе. Среди основных показателей, которые учитываются при расчёте интегрального индекса, оцениваются такие параметры, как качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье населения, начальное и высшее образование, профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал [10].

Таблица 4
Рейтинг индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) за 2009-2010 гг.

страна	GCI 2010		GCI 2009	Изменение (2009-2010)
	место	баллы	место	
Азербайджан	57	4,29	51	-6
Россия	63	4,24	63	0
Казахстан	72	4,12	67	-5
Украина	89	3,90	82	-7
Грузия	93	3,86	90	-3
Молдова	94	3,86	н/д	н/д
Армения	98	3,76	97	-1
Таджикистан	116	3,53	122	6
Кыргызстан	121	3,49	123	2

Согласно отчёту Всемирного экономического форума, страны СНГ по индексу глобальной конкурентоспособности находятся в среднем на 84-м месте в мире, что ниже среднемирового положения

в данном рейтинге, которое составляет 66 место для 131 страны, оцениваемой в индексе [11].

Самое высокое место в рамках СНГ занимает Азербайджан - 57 место (табл.4). В данном рейтинге Украина находилась в 2009 году на 82-м месте, и, потеряв 7 позиций, переместилась в 2010 году на 89-е место. Армения, потеряв всего 1 позицию, переместилась с 97-го на 98-е место.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Отставание страны по совокупности рейтингов и их стабильное ухудшение в различных сферах общественной жизни, как правило, являются индикатором неблагоприятного положения, как в этих сферах, так и в социально-экономическом развитии в целом.

Изучение положительного опыта социально-экономического развития Армении и Украины позволит укрепить партнерские взаимоотношения стран и разработать собственные эффективные стратегии повышения международной конкурентоспособности.

Страны СНГ сильно дифференцированы по целому ряду критериев и показателей, в том числе и по уровню конкурентоспособности экономик. Это обусловлено различными уровнями индустриального развития. Среди стран СНГ отмечаются лишь две страны, которые сумели достичь среднемирового уровня конкурентоспособности – Россия и Казахстан.

Для повышения конкурентоспособности экономики Армении и Украины необходимо развивать финансовые рынки, повышать конкурентоспособность своих предприятий, улучшать инновационный уровень, повышать эффективность государственного управления, улучшать эффективность рынка товаров и услуг, защищать права собственности.

РЕЗЮМЕ

Целью данной статьи является сравнительный анализ показателей страновых рейтингов для сопоставления динамики рейтингов, определения позиций Украины и Армении и выявления основных факторов, оказывающих влияние на уровень данных показателей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, мировая организация, рейтинг, показатель.

РЕЗЮМЕ

Метою даної статті є порівняльний аналіз показників рейтингів країн для зіставлення динаміки рейтингів, визначення позицій України та Вірменії і виявлення основних факторів, що впливають на рівень даних показників.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, світова організація, рейтинг, показник.

SUMMARY

The aim of this paper is a comparative analysis of country rankings to compare the ratings dynamics, determine the position of Ukraine and Armenia and to identify the main factors influencing the level of these indicators.

Keywords: competitiveness, national economy, world organization, indicator.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Соціально-економічне становище України за 2009 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
3. Дмитриева Т.Е. Рейтинговая оценка в межрегиональных и внутрирегиональных сопоставлениях (методический аспект) / Т.Е. Дмитриева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции Межрегиональные экономические сопоставления. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sopssecretary.narod.ru/Konferenciya>.
4. Сенчагов В.К., Захаров А.Н., Зокин А.А. Экономика России: конкурентоспособность и инвестиционный капитал / В.К. Сенчагов, А.Н. Захаров, А.А. Зокин // Вопросы экономики переходного периода. – 2005. - №1.
5. Азербайджан лидирует среди стран СНГ в мировом рейтинге сетевых технологий. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/167092/>
6. Позиции стран СНГ в мировом бизнес-рейтинге. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.date.bs/economics>.
7. A world in flux: Country Risk // Euromoney. – 2009. – September. – P.116-123.
8. Твердохлебов Н.И. Сравнительная оценка страновых рисков Украины и стран СНГ / Н.И. Твердохлебов // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2009. - №2. – Т.22(61). – С.341-344.
9. Региональная шкала стран СНГ. Рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг». / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.ua.
10. Пылин А.Г. Конкурентоспособность экономик стран СНГ на мировом фоне / А.Г. Пылин // Вестник научной информации. – 2009. - №2.
11. The Global Competitiveness Report / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gcr.weforum.org.

УДК 658.012.23

СИСТЕМА КАТЕГОРІЙ І ПОНЯТЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З МОТИВАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Безгін К. С., к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Донецький національний університет
Гришина І. В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту Донецький національний університет
Ушкальов В. В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет

Успішність розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки все в більшій мірі визначається станом використання трудового потенціалу, ростом ролі й значення людського капіталу як ключового елемента процесів створення цінностей. Це обумовлює необхідність побудови системної моделі активізації та використання особистісного професійного потенціалу працівників підприємств. Реалізація даної моделі розвитку вимагає створення адекватної мотиваційної системи на рівні суб'єктів господарювання, яка б відповідала існуючим потребам підприємств та забезпечувала їм стабільну конкурентну перевагу за рахунок ефективного використання інтелектуальних та трудових ресурсів.

Аналіз фундаментальних та прикладних економічних досліджень свідчить про зростаючу увагу до використання людського фактора в процесі створення цінності на підприємствах в сучасних умовах зростання інтелектуалізації праці. Вплив суб'єктивного фактора, соціально-економічних та соціально-психологічних чинників на забезпечення високої якості відтворювальних процесів досліджували А. Сміт, Г. Бекер, Д. Канеман, Г. Саймон, Г. Хемел, К. Прахалад, Р. Сайерт, Т. Пітер, В. Геєць, Л. Шемаєва, М. Білопольський.

Значний науковий внесок у розробку теоретичних засад мотивації інноваційно-орієнтованих працівників підприємств зроблено такими дослідниками, як: В. Врум, Л. Виготський, Ф. Герцберг, М. Дороніна, О. Єськов, Є. Ільїн, А. Колот, Р. Лайкерт, Е. Лоулер, Д. МакКлелланд, А. Маслоу, Л. Портер та інші. Втім, існуючі наукові погляди на природу трудової активності, що фрагментарно представлені в розрізі вузько спеціалізованих чи нечисленних міждисциплінарних досліджень, на сьогоднішній день не дають системного уявлення про джерела та шляхи інтенсифікації інноваційної активності працівників, не враховують існуючих передумов та активуючої специфіки внутрішнього середовища вітчизняних підприємств. Отже, для побудови ефективної системи продукування інновацій та управління інноваційною активністю необхідно здійснити уточнення структури чинників, що спонукають працівника до реалізації інноваційної активності в трудовій діяльності, визначити характер їхнього взаємозв'язку, кількісні та якісні характеристики їх прояву на сучасних підприємствах та інструментальні засоби їх цілеспрямованого використання.

Метою статті є уточнення понятійно-категоріального апарату, що використовується для визначення та оцінки чинників, які спонукають персонал підприємств до прояву інноваційної активності в трудовій діяльності.

Одним з найбільш уживаних понять, яке комплексно характеризує сукупність чинників, що обумовлюють трудову активність працівника є мотивація. Останнім часом це поняття трактується надзвичайно розмито й багатозначно, що порушує вимогу точності наукових термінів. У найбільш загальному виді поняття «мотивація» розглядається як чинник, що визначає поведінку людини в цілому, який включає в себе наступні види спонукань: мотиви, потреби, інтереси, установки, цілі й ін. У зв'язку із цим категорія мотивація розглядається багатьма авторами, як процес – сукупність етапів, проходячи через які особистість обирає певну дію.

У менеджменті під мотивацією розуміють сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають границі й форми діяльності й надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [2]. Залежно від завдань увага вчених фокусується лише на одній або декількох його характеристиках. При цьому деякі дослідники виділяють основні властивості мотивації без належного обґрунтування.

У результаті проведеного термінологічного аналізу всі дефініції поняття «мотивація» умовно можна розділити на дві групи. Перша група «процесних» визначень мотивації [10; 13; 18] основний акцент зміщує на сукупність послідовних взаємозалежних видів дій з боку менеджменту, спрямованих на активізацію персоналу організації. Друга група «суб'єктних» визначень мотивації [1; 6; 7] спрямована на урахування активності суб'єктів, а також їх потреб, мотивів, інтересів, цілей, спонукань.

Семантичний аналіз поняття «мотивація» дозволяє виділити ключові елементи поняття «мотивація». До них належать «процес», «фактор», «спонукування», «діяльність», «потреба», «дія», «ціль», «мотив», «поведінка», «намір», «інтереси», «устремління», «стимул», «умови», «цінність».

Групуючи дані елементи в смислоутворюючі комплекси, які відображають змістовну й сутнісну

сторону мотивації, ми можемо визначити її головні складові:

1) «процес спонукання» – цим підкреслюється об'єкт процесу мотивації, у визначеннях різних авторів даний структурний компонент може бути представлено однією з наступних варіацій: активізація працівників, процес спонукання, спонукання до активності й діяльності, спонукання працівників;

2) «сукупність мотивів» – тут підкреслюється спрямованість процесу мотивації, у визначеннях різних авторів дана структурна компонента може бути представлена однією з наступних варіацій: сукупність потреб, комплекс внутрішніх психологічних умов, стан особистості, сукупність факторів, механізмів і процесів, сукупність стимулів, сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил;

3) «досягнення цілей» – у даній структурній складовій мова йде про кінцевий результат процесу мотивації, у визначеннях різних авторів даний структурний компонент може бути представлено однією з наступних варіацій: задоволення потреб, досягнення особистих цілей і цілей організації;

4) «процес впливу» – даний компонент демонструє механізм впливу суб'єкта управління на об'єкт, у визначеннях різних авторів даний структурний компонент може бути представлено однією з наступних варіацій: процес впливу на фактори виробничого й соціального середовища, процес виявлення сил (мотивів) і розробки стимулів, застосування спонукальних мотивів і регулювання трудових відносин, створення стимулів, процес формування мотиву.

Дослідження різних підходів до визначення поняття «мотивація» і виділення їх ключових характеристик дозволило уточнити цю дефініцію в такий спосіб: «мотивація – це процес виявлення й використання внутрішніх спонукань і цілей працівника та спрямування його активності на досягнення стратегічних цілей підприємства». Дана дефініція враховує існуючі підходи до визначення поняття «мотивація», в аспекті сукупності послідовних, взаємозалежних дій (процесний підхід), базується на визначенні цілей і активності суб'єкта мотивації (суб'єктний підхід), та концептуально орієнтоване на досягнення підприємством стратегічних цілей.

Мотивацію, як відзначалося вище, ототожнюють із внутрішнім спонуканням, із внутрішньою регуляцією діяльності, що включає не тільки потреби й інтереси, але й життєві орієнтації й домагання, оцінки й задоволеність – тобто все те, що характеризує значимість речей та явищ для людини й що, відповідно до цього, направляє її діяльність. Структурним елементом мотивації виступає мотив. Мотив і мотивація представляються, таким чином, як усвідомлене вираження активності суб'єкта. Отже, доцільно розглянути системні властивості та взаємовплив активності та мотивації.

В психології активність виступає у співвідношенні з діяльністю, і проявляється як «динамічна умова її становлення, реалізації та видозміни, як властивість її власного руху» [8, с. 10]. Вона характеризується мірою обумовленості дій, що виконуються; специфікою внутрішніх станів суб'єкта безпосередньо в момент дії; довільністю, тобто обумовленістю метою суб'єкта; надситуативністю, тобто виходом за межі початкових цілей; значною стійкістю діяльності по відношенню до визначеної мети.

В теорії управління соціально-економічними системами активність Д. Новіковим розглядається як: «загальна характеристика живих істот, їхня власна динаміка як джерело перетворення або підтримки ними життєво важливих зв'язків з навколишнім світом, властива живій істоті здатність до самостійної сили реагування, у вузькому розумінні – здатність до самостійного вибору певних дій (включаючи вибір станів, повідомлення інформації тощо)» [14, с. 538].

Характеризуючи зміст поняття «активність», А. Новіков та Д. Новіков виділяють наступні рівні активності особистості:

ситуативна активність. Вона викликається до життя для вирішення окремих часткових завдань, але зникає при їхньому розв'язанні. Наступний етап вимагає нової активності, нових рішень;

надситуативна активність – здатність особистості підніматися над рівнем вимог ситуації, ставити цілі, надлишкові з погляду поточного завдання;

творча активність – самостійна постановка проблем і їхнє розв'язання [14].

Традиційне економічне розуміння активності з часів А. Сміта полягає в розумінні її як здатності суб'єктів діяти у відповідності зі своїми економічними інтересами. Власний інтерес, егоїзм, «однакове у всіх людей постійне й незникаюче прагнення покращити своє становище» є головною рушійною силою, що зумовлює поведінку «економічної людини» [17]. Такий підхід може бути корисним для побудови значно спрощеної поведінки людини в ситуації обміну, проте для моделювання трудової поведінки сучасного працівника підприємства і зокрема – його активності – він є вкрай обмеженим.

Специфічною особливістю мотивації сучасного працівника є інтелектуальна активність, що може розглядатися як інтегральна властивість особистості, яка забезпечує її здатність до ситуативно нестимульованої продуктивної діяльності. Отже, активність є центральним поняттям, що дозволяє пояснити та прогнозувати трудову поведінку працівника, а вивільнення особистісної активності є головною передумовою творчих дій, яке повинне забезпечуватись сукупністю внутрішніх чинників мотивації.

Для розуміння сутності процесу мотивації в контексті даного дослідження необхідно більш докладно зупинитись на визначенні поняття «потреба».

Російський учений Є. Уткін визначає «потребу» як бажання й прагнення до певного результату, тобто це те, що перебуває усередині людини. Потреби являють собою щось загальне для різних людей,

але в той же час вони мають індивідуальний прояв у кожного окремо [18, с. 15].

Вітчизняний учений А. Колот [7, с. 5] ототожнює, потребу зі станом, який виникає в результаті порушення в індивіда душевної рівноваги, тим самим акцентує увагу на протиріччях, що породжують трудову активність працівника, і балансуванні, як засобі вирішення цих протиріч.

Потреба також розглядається, як спрямованість на здійснення певних дій для підтримки життєдіяльності, забезпечення власної цілісності. В. Нестерчук розглядає потреби, як необхідність, яку відчуває людина на певному етапі життя й розвитку, що проявляється у формі мотивів поведінки особистості, соціальної групи, суспільства в цілому [13, с. 60]. С. Шапіро у своїй роботі [20] дає наступне визначення «потреби» стосовно до трудової діяльності: «стан людини, що виступає джерелом її активної діяльності та створюється нестатком, який вона відчуває стосовно предметів, необхідних для її існування» [20, с. 8].

К. Маркс і Ф. Енгельс [11, с. 119] вказують, що потреби виступають, як рушійна сила поведінки людини, і є передумовами всякої діяльності, оскільки всі потреби людини соціально детерміновані.

Наявність безлічі визначень і класифікацій потреб, обумовлена якісним різноманіттям існуючих в об'єктивній реальності потреб, а також існуванням різних підходів до визначення сутності даного поняття. Потреби обумовлюють напрямок діяльності індивіда, координують його поведінку, мислення й почуття. Узагальнюючи, потреби можна визначити, як динамічний комплекс невідповідностей між бажаними й реальними відчуттями індивіда, що обумовлює прагнення до досягнення певного результату й забезпечення нормальних умов для життєдіяльності й розвитку.

Термінологічна неоднозначність розуміння поняття «потреба» призвела до появи великої кількості класифікацій потреб, що характеризують мотиваційний базис поведінки індивіда в різних площинах. Враховуючи, що трудову поведінку в кожному конкретному випадку обумовлює індивідуальний комплекс взаємопов'язаних та виражених різною мірою потреб, для досягнення цілей дослідження можуть бути використані лише ті критеріальні ознаки, які відповідають основним принципам наукового дослідження, а саме: дозволяють побудувати строго визначену ієрархію потреб (тобто, припускають можливість кількісного вимірювання ступеня актуальності потреби та порівняння з іншими); визнання її вірогідності й справедливості в різних аспектах трудової поведінки і суспільного життя працівника (економічному, управлінському, соціально-психологічному тощо); простота й однозначність для проведення експертного оцінювання (наявність інструментарію та однозначних процедур обробки отриманих даних) (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація потреб інноваційно-активного персоналу підприємств

№	Класифікаційний критерій чи ознака	Сутність
1.	За часом виникнення	Реактивні, інактивні, проактивні, інтерактивні
2.	За якісною структурою	Результативні, ефективні, антиципативні
3.	За рівнем сформульованості	Сформульовані, не сформульовані

Потреби проявляються в мотивах, що спонукають людину до діяльності. Саме мотив визначає дії, які необхідно здійснити для задоволення потреби. Зв'язок потреби й мотивів полягає також у тому, що потреби реалізуються в діяльності за допомогою мотивів.

Філософський словник визначає поняття «мотив», як джерело активності людини, що обумовлює діяльність, усвідомлене спонукання, що обумовлює дію для задоволення якої-небудь потреби людини [19, с. 344].

Проведене дослідження визначень поняття «мотив» у роботах різних авторів, дозволяє зробити висновок, що за змістовним наповненням всі формулювання можна розділити на наступні групи:

предметний зміст потреби, для задоволення якої суб'єкт здійснює активну спрямовану діяльність, а також предмети потреби, на які спрямована діяльність [21];

усвідомлені внутрішні спонукання особистості до діяльності, пов'язані із задоволенням певних потреб [16];

прагнення людини одержувати ті або інші блага [13].

Отже, мотив можна визначати як «прагнення індивіда задовольнити певну потребу, пов'язане з вибором з різних варіантів поведінки найбільш адекватного для досягнення поставленої мети».

Широке поширення набула точка зору про тотожність змісту понять «мотив» і «стимул». Втім, останнє є некоректним. Стимули характеризують певні блага, мотиви – прагнення людини одержати їх. Стимули – це зовнішні спонукання, що мають цільову спрямованість, мотив – це теж спонукання до дії, але в його основі може бути як стимул (винагорода, підвищення по службі, адміністративні розпорядження), так і особисті причини (почуття обов'язку, відповідальність, страх) [4].

Аналіз різних дефініцій поняття «стимул», дозволяє сформулювати наступне визначення: «зовнішні фактори, які впливають на поведінку індивіда, що й спонукають його до досягнення цілей організації».

Наступним елементом термінологічного аналізу є поняття «стимулювання». Н. Мазур під стимулюванням розуміє процес вибору й застосування стимулів, здатних сформувати в людини систему мотивів до очікуваних дій [9, с. 40].

Російський учений, що спеціалізується на питаннях управління персоналом А. Кибанов розглядає стимулювання як сукупність вимог і відповідну їм систему заохочень і покарань, за допомогою якої відбувається цілеспрямований вплив на поведінку персоналу [5, с. 490].

В. Сладкевич визначає стимулювання, як “процес використання конкретних інструментів для користі людини й організації” [16, с. 30]

У роботі [3, с. 259] під стимулюванням праці автор розуміє систему приведення обраних стимулів у певну супідрядність для забезпечення досягнення цілей колективу й опосередковано – суспільства.

Узагальнення економічної літератури [6; 13] дозволяє зробити висновок, що процес стимулювання праці, який передбачає вплив на робітника за допомогою використання його потреб, інтересів, бажань, цілей, реалізується через створення умов трудової діяльності, що спонукають людину діяти певним чином.

Урахування емоційної складової мотивації для сфер діяльності, що мають справу з організацією та вивільненням творчої активності людини, на нашу думку, може органічно доповнити мотиваційний механізм, дозволяючи враховувати вплив ірраціональних чинників на поведінку людини в процесі діяльності. Це означає, що одним із ключових пунктів мотивації повинно стати використання емоцій.

Незважаючи на різні тлумачення, що використовуються психологами та філософами чи фахівцями з маркетингу при визначенні емоцій, суть їх проявляється в тому, що це – особливий клас суб’єктивних психологічних станів, який проявляється або в переживанні, або в переживанні відносин. Також емоції являють собою засіб, який дозволяє живим істотам визначати біологічну значимість об’єктів, процесів та явищ для організму.

Емоції передбачають процес, спрямований на задоволення потреби, мають прогностичний та корегуючий поведінку характер. Емоції виражають зміст ситуації для людини з погляду актуальної в даний момент потреби, значення для її задоволення майбутньої дії або діяльності та виконують різноманітні функції. Емоційні потреби, на відміну від раціональних, спрямовані на досягнення соціальних і екологічних (у більшості суспільно-значимих) цілей і характеризують як ефективні, так і афективні дії, що полягають у досягненні певного суспільного становища.

Емоції в контексті вирішення завдань мотивації остаточно визначимо як реакції людини на вплив внутрішніх та зовнішніх подразників, що проявляються як фізіологічні стани організму, характеризують відношення до подразника та його інтенсивність, і які є регуляторами активності працівника.

Розглядаючи емоції як джерело мотивації, інформації, цінності для досягнення організаційних цілей, що забезпечує синергетичний ефект поведінки людини як на груповому та організаційному рівні, так і на індивідуальному (за рахунок усунення невідповідності між раціональними цілями та ірраціональними установками) можна стверджувати, що вони складають емоційний ресурс підрозділів.

Визначивши таким чином предметну площину варто окреслити методичні засади й можливості щодо управління мотивацією працівників з урахуванням зазначених вище теоретичних положень.

Розглядаючи управління з позицій системного підходу, можна скористатися основними трактовки цього терміну, які наводить Л. Міротін:

1) особливим образом орієнтований вплив на об’єкт (систему), що забезпечує набуття ним відповідних властивостей чи станів;

2) формування цілісної поведінки системи для підтримування режиму функціонування, реалізації її програм та цілей;

3) засіб досягнення цілі, що дозволяє зробити систему гнучкою та підвищити ефективність її функціонування;

4) функція системи, що забезпечує напрям діяльності у відповідності з планом, яка утримує в допустимих межах відхилення системи від заданих цілей [12, с. 392].

Під системою розуміють: «об’єкт, що представляє собою певну множину елементів, які знаходяться в раціональних відношеннях та зв’язках між собою та утворюючих цілісність, єдність, межі якої задаються межами управління» [15, с. 138].

Оскільки підприємство являє собою соціотехнічну систему складовим елементом якої є людина, а поведінка останньої в силу різних причин не завжди є раціональною, виникають певні обмеження та труднощі, що пов’язані з проявами та подоланням людської ірраціональності для забезпечення ефективного управління. Ірраціональність – це невпорядкованість, недоцільність, неможливість пізнання, непередбачуваність, парадоксальність [15, с. 137].

Ці властивості актуалізуються в ході міжсистемної взаємодії, тоді як всередині системи взаємодії є доцільними, стійкими, передбачуваними, упорядкованими [15, с. 137 – 138]. Емоції ж у виробничій діяльності, як зазначалось вище, характеризують ступінь та міру ірраціональності поведінки, тож, управління емоціями як складова в контексті управління підприємством – це також засіб зменшення або збільшення ірраціональності в поведінці працівників підприємства.

Таблиця 2

Лінгвістична матриця взаємозв'язку основних категорій теорії мотивації

Мотив	Мотив	Стимул	Потреба	Мотивація	Стимулювання	Система мотивації	Емоційний ресурс
Мотив	Мотив	Стимул є інструментом, що активізує певні мотиви	Незадоволення потреба є підставою для виникнення мотиву поведінки в індивіда	Інтеграція мотивів та створення вектору трудової поведінки	Процес зміни інтенсивності мотивів трудової активності працівників	Сукупність технологій актуалізації індивідуальних мотивів відповідно до цілей організації	Засіб зміни характеристик мотивації працівника
Стимул	Мотив є внутрішньою основою для каталізації активності	Стимул	Потреба є цільовим елементом для застосування стимулу	Створює поле інтеріоризації стимулу	Процес використання стимулів	Основа для системного використання стимулів	Інструмент бажаності стимулу
Потреба	Мотив наповнює потребу предметним змістом	Стимул є конкретним засобом задоволення потреби	Потреба	Визначає місце потреби в ієрархії чинників поведінки	Процес зміни актуальності конкретних потреб	Комплекс заходів щодо задоволення потреб працівників через певну трудову поведінку	Виступає у ролі каталізатора розвитку деяких потреб
Мотивація	Мотив є елементом, що обумовлює межі трудової поведінки	Стимул є засобом зміни рівня мотивації	Потреба виступає первинним елементом мотиваційного процесу	Мотивація	Стимулювання є засобом здійснення мотивації	Мотиваційна система визначає основні напрямки й засоби реалізації мотивації працівників	Інтенсифікує вплив мотиваційних чинників
Стимулювання	Мотив є внутрішнім відгуком на застосовані стимули	Стимул є елементом системи стимулювання, мотивації праці	Потреба обумовлює вибір форм та засобів стимулювання	Інтегрує стимулювання як засіб зміни поведінки	Стимулювання	Містить технології узгодженого використання стимулів	Інструмент активізації самоорганізації індивіда
Система мотивації	Мотив є предметом виявлення в процесі управління трудовою поведінкою	Стимул є основним інструментом мотиваційної системи	Базис, що визначає мотиваційний потенціал мотиваційної системи	Мотивація є залежною змінною, що підлягає системному впливу та регулюванню	Сукупність засобів зовнішнього впливу на активність працівника	Система мотивації	Засіб інтенсифікації дії мотиваційних інструментів
Емоційний ресурс	Мотив обумовлює емоційне відношення до конкретних дій, чи процесів	Стимул є ціннісно-оцінну систему, що послаблює мотиви працівника	Визначає характер емоційної реакції працівника на управлінські дії, власну поведінку	Формує загальні оцінні критерії	Формує емоційне підкріплення трудової поведінки	Оптимізує емоційні підкріплення бажаної трудової поведінки	Емоційний ресурс

На основі проведеного термінологічного аналізу можна сформулювати комплексне поняття «мотиваційна система управління промисловим підприємством», як сукупність інструментів і технологій, спрямованих на виявлення й використання внутрішніх спонукань і цілей працівника для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Взаємозв'язок та взаємовплив, що існують між поняттями, які визначають трудову активність, узагальнено та наведено в лінгвістичній матриці взаємозв'язку основних категорій теорії мотивації (табл. 2). Визначені напрям та характер взаємного впливу елементів дозволяють сформувати системне уявлення щодо використання чинників в процесі побудови системи мотивації інноваційно активного персоналу підприємств. При цьому враховуються як організаційно-процесуальні, так і особистісні компоненти в аспекті змістовного та технологічно-інструментального забезпечення.

Таким чином, у процесі проведеного термінологічного аналізу понятійно-категоріального апарату уточнено зміст поняття «мотиваційна система управління промисловим підприємством», уточнені трактування ключових елементів даного поняття, а також узагальнено термінологічні підходи широкого кола дослідників. Побудована лінгвістична матриця відбиває характер взаємозв'язків основних понять теорії мотивації та дозволяє визначити напрями їх практичного використання.

З урахуванням проведеної адаптації даних категорій до потреб теорії мотивації, можна стверджувати, що це дозволить підвищити ефективність системи мотивації та мотиваційного процесу на підприємстві, а надалі розробити відповідний інструментарій і систему управління з використанням методів і моделей різних наук.

РЕЗЮМЕ

У статті здійснено уточнення понятійно-категоріального апарату, що використовується для визначення та оцінки чинників, які спонукають персонал підприємств до прояву інноваційної активності в трудовій діяльності.

Ключові слова: інноваційна активність, персонал, мотивація, управління.

РЕЗЮМЕ

В статье осуществлено уточнение понятийно-категориального аппарата, который используется для определения и оценки факторов, побуждающих персонал предприятий к проявлению инновационной активности в трудовой деятельности.

Ключевые слова: инновационная активность, персонал, мотивация, управление.

SUMMARY

In the article the conceptual clarification of the categorical system, which is used to identify and evaluate the factors that motivate staff to exercise business innovation activity in work.

Keywords: innovation activity, personnel, motivation, management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Вельш А.Г. Управление на основе мотивации // сб. ст. «Мотивация экономической деятельности» под ред. Шаталина С.С. – М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 18-22.
2. Виханский О. С. Менеджмент. Век XX – век XXI: сборник статей / О. С. Виханский. – М.: Экономистъ, 2004. – 336 с.
3. Владимирова Л.П. Экономика труда. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИД «Дашков и К», 2002. – 300 с.
4. Гриньова В. М. Проблемы мотивації праці персоналу підприємства: монографія / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
6. Кирхлер Э. Мотивация в организациях / Э. Кирхлер, К. Родлер ; пер. с нем. – Харьков: Изд. «Гуманитарный Центр», 2008. – 168 с.
7. Колот А. М. Мотивація стимулювання й оцінка персоналу. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
8. Краткий психологический словарь / сост. Л. А. Карпенко ; под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1985. – 432 с.
9. Мазур Н.О. Мотивація і стимулювання персоналу: теоретичні аспекти // Вісник Рівненського державного технічного університету. Економіка. – 2002. – Випуск 1(14). – С. 37-46.
10. Маковеев П.С. Мотиваційні механізми управління розвитком промислового виробництва: Дис... д.е.н.: 08.07.01. – К., 2000. – 334 с.
11. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс // 2-е изд. (Т. 42) – М.: Госполитиздат, 1955. – 454 с.
12. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2002. – 480 с.
13. Нестерчук В.П. Организация и мотивация труда. – К.: ЕУФМСБ, 1999. – 88 с.
14. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М.: МПСИ, 2005. – 584 с.
15. Садовский В. Н. Смена парадигм системного мышления / В. Н. Садовский // Общесметодологические проблемы системных исследований: Ежегодник,

1998. – Ч. II. ; под ред. Д. М. Гвишиани. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 140 с.
16. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекцій / В. П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэжиз, 1962. – 684 с.
18. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента. – М.: Издательство ЭКМОС, 2000. – 352 с.
19. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
20. Шапиро С. А. Мотивация. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 150 с.
21. Vroom V. H. Work and Motivation / V. H. Vroom. – New York: Wiley, 1982. – IX, 331 p.

УДК 330

ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ОЗДОРОВЧИХ КОМПЛЕКСІВ

Бережна О.О., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств Бердянського державного педагогічного університету

В умовах ринкової економіки, гострої міжнародної конкуренції виникає об'єктивна потреба економіки країни та її основних суб'єктів в нових методичних підходах, які б дозволили обрати єдине правильне рішення щодо подальшого функціонування, здійснити аналітичну підготовку рішення на науковій основі з метою його оптимізації, сформулювати реальні програми і плани розвитку видів економічної діяльності. Таким універсальним підходом є діагностика та розробка стратегічних напрямків стійкого розвитку.

Ціла низка наукових робіт вітчизняних і закордонних вчених присвячена визначенню соціально-економічної сутності, принципів, методів, цілей, ролі та класифікації видів діагностики.

Шніппер Р.І. визначає економічну діагностику як «вивчення стану господарюючого суб'єкта, вплив факторів розвитку соціально-економічних процесів та виявлення відхилень від нормального розвитку. Економічна діагностика орієнтована як на пізнання економічних протиріччів, так і на розробку заходів з їх вирішення. Комплексний характер економічної діагностики полягає в тому, щоб відслідкувати динаміку досліджуваних процесів у взаємозв'язку, дослідити прямі та зворотні зв'язки між процесами. Діагностичні методи призначені відображати причинно-наслідкові зв'язки та залежності».

Коллас Б. вважає, що займатись діагностикою – це означає розглядати у динаміці симптоми явищ, що можуть затримати досягнення встановлених цілей та розв'язання задач, наражаючи на небезпеку заплановану діяльність. Це передбачає розробку коригуючих рішень та/або перегляд цілей і прогнозів. Знання ознаки (симптому) дозволяє швидко та досить точно встановити характер порушень, не виконуючи безпосередніх замірів, тобто без дій, що потребують додаткового часу та засобів.

Дмитрієва О. під економічною діагностикою передбачає «економічна діагностика близька до економічного аналізу, але це не одне й те ж. Вони відрізняються за цілями, задачами та інструментарію, що використовується для цього» Аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різноманітних параметрів від норм. Діагностика – це «агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, що розробляється на основі різноманітної аналітичної інформації, її синтезу та співставлення. Отже, основна відмінність економічної діагностики від аналізу полягає у її цільовій спрямованості на виявлення відхилень від норми, виявленні патології».

Термін «діагностика» запозичений з медицини. Слово «діагноз» (від грецького «діагносис») означає розпізнавання, визначення. Він представляє собою процес дослідження об'єкта діагнозу з метою отримання результату діагнозу, тобто висновку щодо стану об'єкта діагнозу. Таким чином, сутність діагностики полягає у виявленні патологічних змін у досліджуваній системі та встановленні діагнозу. [1]

Метою аналізу, побудованого на засадах принципів діагностики є приведення процесу функціонування економічної системи до режиму попередження помилкових дій, що характеризує підвищення його ефективності. В залежності від мети діагностики використовуються різні види діагностичного аналізу (рис. 1).

Економічна діагностика господарюючого суб'єкта – це аналіз та оцінка економічних показників діяльності підприємства на засадах вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків поточних управлінських рішень. [2]

Діагностика економічної системи:

- на мікрорівні – це сукупність досліджень для з'ясування цілей функціонування підприємств, компаній, способів їх досягнення і виявлення недоліків;
- на макрорівні – це комплекс досліджень для виявлення реальних цілей розвитку економічної

системи, способів їх досягнення та недоліків, способів їх усунення та раціональних варіантів розвитку. [3]

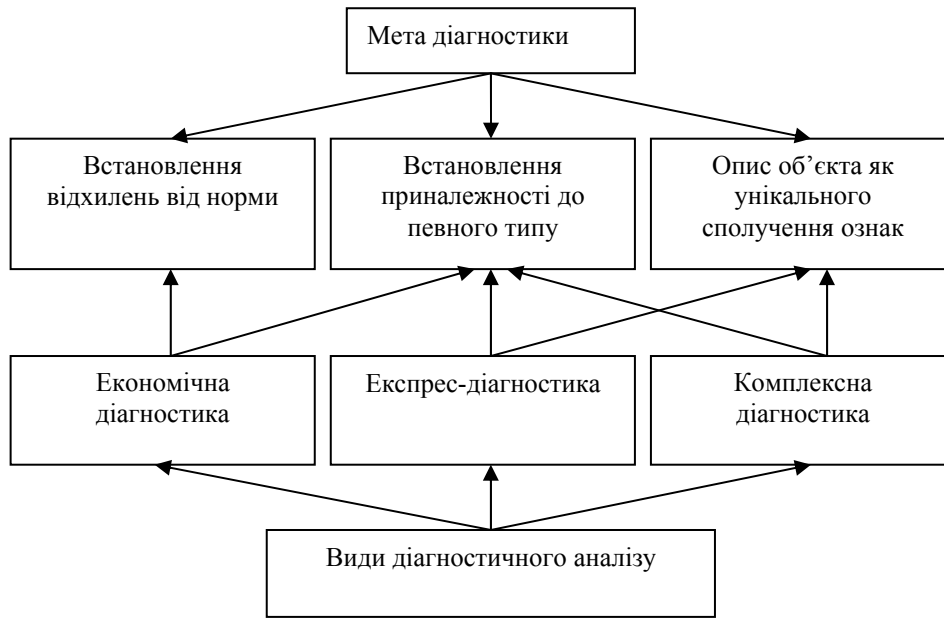


Рис. 1. Види діагностики в залежності від мети та масштабів аналізу

Отже, як результат діагностики на основі оцінки стану підприємства (галузі) та його ефективності розробляються висновки, необхідні для прийняття невідкладних важливих рішень щодо, наприклад, цільового кредитування, реструктуризації, залучення важелів державної підтримки тощо.

Кожен господарюючий суб'єкт потребує постійного моніторингу свого поточного стану. Одним з ефективних засобів аналізу поточного стану є експрес-діагностика, що відображає миттєвий погляд на ситуацію. Її метою є виявлення та виділення найбільш складних проблем функціонування об'єкта в цілому. Це необхідно для звуження області пошуку причин існуючих проблем та шляхів їх можливого вирішення. Дані такого аналізу є попередніми та дещо поверхневими. Експрес-діагностика передбачає невеликі втрати часу для отримання попередньої оцінки. Потім для більш детального аналізу здійснюються додаткові аналітичні дослідження за виділеними напрямками. Експрес-діагностика полягає у дослідженні поточних аспектів діяльності підприємства (галузі).

Таким чином, експрес-діагностика здійснюється для отримання невеликої кількості ключових, найбільш інформативних показників, що надають чітку та об'єктивну картину поточного стану підприємства (галузі). Вона дозволяє виявити проблеми, що насуваються, та запропонувати можливі виходи з критичних ситуацій.

Комплексна діагностика – це складова процесу менеджменту, яка є органічною єдністю посекторного аналізу умов та результатів функціонування та синтезу добутих результатів. Комплексний характер діагностики проявляється у сукупності науково обґрунтованих висновків щодо функціонування досліджуваного об'єкта з урахуванням його властивостей, будови і розвитку та в забезпеченні взаємопов'язаних і визначальних рішень та результатів їх впровадження. [4] Метою комплексної діагностики є виявлення резервів підвищення ефективності функціонування підприємства (галузі) на основі взаємопов'язаного вивчення соціально-економічних процесів і явищ, визначення супутніх факторів і вимірювання ступеня їх впливу.

Комплексна діагностика стану підприємства (галузі) дозволяє визначити поточний стан справ підприємства (галузі), оцінити інноваційний потенціал, детально вивчити проблеми, що їх контури окреслені на етапі експрес-діагностики, та виявити причини їх виникнення.

В якості інструментарію аналізу, розробки методики оцінки та стратегічних напрямків функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу пропонується використовувати систему економічної діагностики (рис. 2).

Економічна діагностика функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу – це сукупність досліджень для визначення цілей, способів їх досягнення, виявлення проблем та варіантів їх рішення. [5] Таким чином, стосовно рекреаційно-оздоровчого комплексу система економічної діагностики представляє собою взаємозв'язок пісистем, що містять у собі елементи оцінки як окремих управлінських та виробничих функцій, так і діяльність всього рекреаційно-оздоровчого комплексу в цілому (рис. 2).

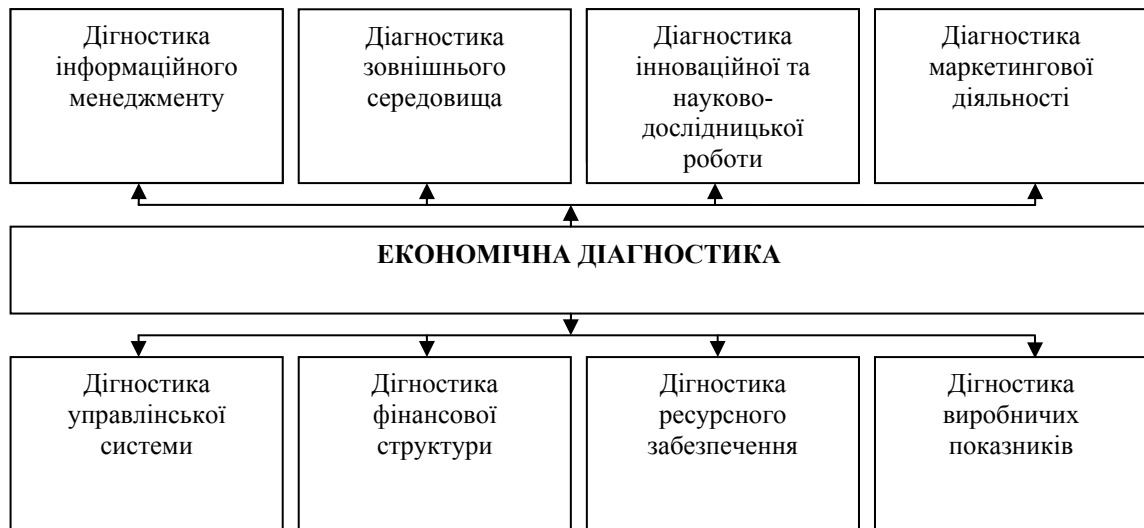


Рис. 2. Елементи системи економічної діагностики рекреаційно-оздоровчого комплексу

Для оцінки всіх аспектів процесу функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу доцільно також використовувати комплексну діагностику, яка є порівняно трудомісткою. Але комплексна діагностика містить всю повноту структури та глибини досліджень і включає в себе організаційну, виробничу, кадрову та стратегічну діагностику, а також виявлення тенденцій розвитку об'єкта вивчення, наприклад:

- природно-ресурсний потенціал, його використання та охорона;
- демографічний стан населення, наявність та використання трудового потенціалу, зайнятість;
- результати фінансово-господарської діяльності;
- наявність та використання земельних, водних, бальнео-, спелео- та інших ресурсів;
- інвестиційні процеси та фінансово-економічне стимулювання розвитку;
- опис соціально-виробничої інфраструктури;
- показники виконання фінансово-господарського плану, тощо.

На рис. 3 запропоновано схему фаз та складових частин моделі комплексної діагностики функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу.

Важливість комплексної діагностики доводиться тісним взаємозв'язком зі стратегічним плануванням. Можна стверджувати, що діагностика виконує роль теоретико-практичної платформи і обґрунтування стратегії розвитку рекреаційно-оздоровчого комплексу (рис. 4).

На першому етапі дослідження повинна бути зафіксована загальна динаміка розвитку рекреаційно-оздоровчого комплексу: динаміка кількості рекреантів (дорослих та дітей), кількості ліжко-місць, фінансово-економічних показників, кількості зайнятих та інш. На другому етапі доцільно проводити аналіз на базі розділення об'єкта діагностики на складові частини та їх детальне автономне вивчення. А на третьому етапі відбувається синтез, тобто вивчення внутрішнього функціонального зв'язку складових частин задля формування інтегральної збалансованої стратегії рекреаційно-оздоровчого комплексу.

Здійснення комплексної діагностики рекреаційно-оздоровчого комплексу повинно спиратись на низку базових принципів, що методично убу́нтували б процес діагностування. До таких принципів належать наступні:

1. Вибір адекватної теорії, що буде використовуватись в якості фундаментального обґрунтування при аналізі та прогнозі показників функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу в залежності від мети діагностики.
2. Розгляд рекреаційно-оздоровчого комплексу, як об'єкта діагностики, з точки зору еволюційного підходу.
3. Діагностика рекреаційно-оздоровчого комплексу у складі соціально-економічної системи.
4. Поєднання аналітичного та експертного методів аналізу на всіх етапах діагностики.
5. Використання достовірної оперативної, бухгалтерської та статистичної інформації.
6. Діагностування на основі використання динамічних характеристик показників оцінки ефективності функціонування та розвитку рекреаційно-оздоровчого комплексу.
7. Використання опорного ряду показників функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу.
8. Дотримання однозначності висновків про характер процесів та динаміки показників.
9. Результати та висновки діагностики повинні мати стратегічну спрямованість.

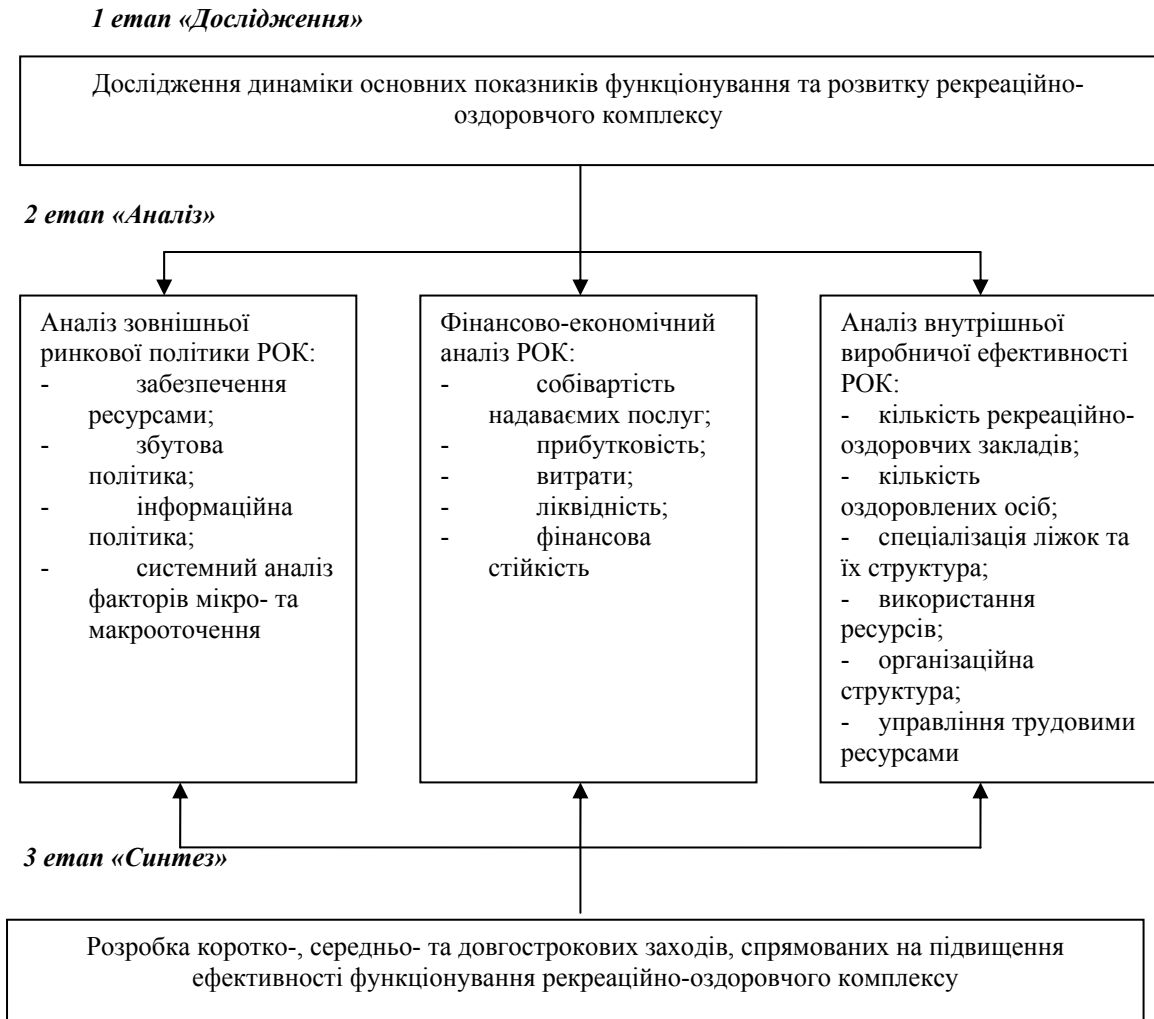


Рис. 3. Модель комплексної діагностики функціонування рекреаційно-оздоровчого комплексу

Таким чином, за результатами економічної та комплексної діагностики можливе отримання наступних результатів для використання в ході формування поточного планування, прогнозування та розробки стратегії розвитку рекреаційно-оздоровчого комплексу:

- вичерпний опис інфраструктури за такими напрямками: виробничий та природно-ресурсний потенціал; галузеві взаємозв'язки; передумови та вимоги розвитку рекреаційно-оздоровчого комплексу; ступінь розвинутості комунікацій;
- характеристика інституціональної структури рекреаційно-оздоровчого комплексу, включно з характеристикою організаційних форм державного регулювання на регіональному рівні;
- опис та аналіз ринку рекреаційно-оздоровчих послуг;
- ступінь використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;
- аналіз ефективності політики ціноутворення;
- характеристика та ступінь впливу факторів мікро- та макрооточення на функціонування та розвиток рекреаційно-оздоровчого комплексу.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто принципові засади діагностики та розроблено модель комплексної функціонування рекреаційно-оздоровчих комплексів України.

Ключові слова: експрес-діагностика, економічна діагностика, комплексна діагностика.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены принципиальные основы и разработана модель комплексной диагностики функционирования рекреационно-оздоровительных комплексов Украины.

Ключевые слова: экспрес-диагностика, экономическая диагностика, комплексная диагностика.

SUMMARY

In article basic bases are considered and the model of complex diagnostics of functioning of rekreatsionno-improving complexes of Ukraine is developed.

Keywords: express diagnostics, economic diagnostics, complex diagnostics.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій. – Донецьк: ІЕПД України, ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», - 2001. – 270 с.
2. Державна програма розвитку туризму на 2002-2010 роки в Україні, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р., 583 с.
3. Концепція розвитку санаторно-курортної сфери, туризму і відпочинку у Львівській області. Львівська обласна державна адміністрація, Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів., 2002. – 43 с.
4. Менеджмент закладів оздоровлення та відпочинку в рекреації: Навч.-мет. посібник для студентів і фахівців / За ред. д-ра мед. наук, професора В.І.Пономаренко. – К.: «Денеб», 2005. – 416 с.
5. Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 408 с.

УДК 378 (477):33

**МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ
РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВНЗ УКРАЇНИ**

Біла С.О., проф., д.н.д.у., завідувач відділу регіонального розвитку Національний інститут стратегічних досліджень

Модернізація країни як стратегічний пріоритет соціально-економічного розвитку України потребує реформування ринку освітніх послуг (і у першу чергу тих, що надають вищі навчальні заклади (ВНЗ)). Високий рівень кваліфікації спеціалістів, що мають вищу освіту, формує інтелектуальний капітал нації – рушійну силу економічного зростання у XXI ст. Зазначимо, що стан ринку освітніх послуг, шляхи його реформування визначним чином впливають на тенденції модернізації ринку праці, перспективи структурної модернізації національного господарства. Саме тому визначна роль у цьому процесі має належати державі, державному регулюванню модернізації ринку освітніх послуг ВНЗ, що підтверджує актуальність дослідження даної теми.

Ринок освітніх послуг забезпечує як культурно-інтелектуальні, так і інноваційні потреби суспільства. Головною сутністю системи вищої освіти є її здатність щодо формування мультиплікативного ефекту економічного зростання національного виробництва. Так, В.Андрущенко пише: «... без належної освіти, виховання, культурної соціалізації підростаючого покоління і дорослих «український прорив» є справою безнадійною» [1, с. 7]. Зв'язок освіти та інноваційних процесів у виробничій сфері досліджував В. Кремень, акцентуючи увагу на можливості створення мультиплікативного ефекту від практичного втілення освітнього потенціалу: «Наукова інновація з її гносеологічними властивостями є фактором, що виражає самодостатність усієї науки та інтелектуальної діяльності в цілому, моделює її динамізм і модернізаційну орієнтацію» [2, с. 13]. Вихідною умовою інновацій В.Кремень вважає «Освітню і наукову інновацію – це здобуття знання, якого не було раніше в рамках домінуючої світоглядної чи пошукової парадигми, яке не знаходило можливості використання його не лише для здобуття нового знання, а й для поширення в суспільстві» [2, с. 16]. Таке явище, на думку В.Кременя, потребує інтеграції освіти, науки, виробництва. На практиці це може бути втілено за допомогою інтеграції науково-дослідних структур (системи національної академії наук) та університетів, посилення їх тісної співпраці з сектором реального виробництва.

Одночасно з суто практичним (прагматичним) використанням здобутків вищої освіти, науковці наголошують на її головному призначенні – формуванні «ноосфери» (що вперше була визначена В.Вернадським) і розглядається як «олюднена природа, втілення еволюційних змін біосфери, головним суб'єктом яких виступає людський розум, що набуває у цьому процесі статусу «геологічної сили»» [3, с. 17]. Ноосферний підхід до аналізу та обґрунтування шляхів структурної модернізації економіки у посткризовий період вважається одним з найбільш перспективних. Адже саме завдяки цьому можна пояснити – як країна, що не має достатньої кількості матеріальних ресурсів для розвитку може здійснити «інноваційний прорив», забезпечити високі темпи зростання виробництва та конкурентоспроможності [4, с. 21]. Роль вищої освіти у формуванні ноосфери залишається однією з вирішальних. Водночас, внаслідок складності та багатоієрархічності проблематики впливу освіти на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, на сьогодні в Україні і досі чітко не визначені базові стратегічні пріоритети реформування ринку послуг вищої освіти.

Знання, що отримує молодий спеціаліст після закінчення ВНЗ, його практичне застосування, на думку О. Смолінської, є головною рушійною силою підприємницької ініціативи та реалізації комплексу

ринкових реформ. Знання стає ресурсом, що дозволяє країні вийти на новий рівень розвитку [5, с. 51]. Грунтуючись на технократичному підході, П. Сікорський та О. Горіна зазначають, що особливу роль в процесі реформування системи вищої освіти відіграє зорієнтованість освітніх послуг на професійну підготовку інженерно-технічних кадрів, розглядаючи це як головну передумову реалізації структурно-інноваційних зрушень у національній економіці та її виходу на новий, вищий рівень конкурентоспроможності [6, с. 49]. Попри велику увагу до шляхів, напрямів та орієнтирів реформування системи вищої освіти в Україні, питання практичної адаптації таких реформ до викликів сучасної ринкової економіки і досі остаточно не висвітлені; не висвітлено і механізми державного регулювання цих процесів, що й обумовлює актуальність даної проблематики.

Мета статті полягає у дослідженні основних механізмів державного регулювання модернізації ринку освітніх послуг ВНЗ України, їх ролі у підвищенні конкурентоспроможності національного господарства.

Для досягнення мети у статті поставлені наступні завдання:

- визначити роль держави в процесі реформування ринку освітніх послуг ВНЗ України з огляду на європейські традиції лібералізації та демократизації;
- дослідити основні структурні дисбаланси розвитку системи вищої освіти в Україні;
- виявити роль держави у стимулюванні соціального партнерства між ВНЗ та бізнес-структурами з метою підвищення обсягів цільової підготовки спеціалістів з вищою освітою відповідно до реальних потреб ринку;
- проаналізувати зміст та потенціал розвитку ринку послуг безперервної освіти як одного з перспективних напрямків реформування системи вищої освіти в контексті стратегічних завдань модернізації національного господарства.

Відповідно до викликів, які ставить перед країною потреба у комплексній модернізації національного господарства, система вищої освіти України має бути реформована. Провідна роль у цьому процесі має належати державі. Зокрема, роль держави у процесі реформування системи вищої освіти в Україні має бути зосереджена на реалізації наступних заходів:

- розширення автономії ВНЗ;
- реформування мережі ВНЗ шляхом їх укрупнення та створення університетів регіонального типу (із посиленням тісної взаємодії з роботодавцями);
- ліквідації відомчого розпорощення (підпорядкування) ВНЗ, що позитивно позначиться на усуненні дублювання функцій у сфері підготовки фахівців та сприятиме раціональному використанню державних коштів на потреби фінансування вищої освіти;
- стимулювання та активізації інтеграційних процесів в системі освіти через створення навчальних та навчально-науково-виробничих освітніх комплексів;
- забезпечення ВНЗ комп'ютерною технікою, ліцензійними програмними продуктами та телекомунікаційним обладнанням мережі центрів дистанційного навчання ВНЗ тощо.

Комплексний підхід до реформування системи вищої освіти позитивно вплине на підвищення ефективності її функціонування, покращить якість вищої освіти а отже, сформує підґрунтя для підвищення конкурентоспроможності економіки України у XXI ст. Разом з тим, в процесі реформування національної системи вищої освіти доцільно врахувати досвід реформування системи освіти країн Центральної та Східної Європи. Такий досвід є надзвичайно важливим для України, оскільки це дозволяє узгодити процеси трансформаційних перетворень національної освітньої сфери відповідно до стандартів розвинутих країн світу (країн ЄС).

Зазначимо, що реформування системи вищої освіти України відбувається з огляду на критерій приєднання до Болонської системи та європейського освітнього простору. Перевагами такої інтеграції визнають можливість навчання української молоді у кращих європейських університетах, надання українським студентам вільного доступу до європейського науково-освітнього простору. Отримання вищої освіти є основою для підвищення життєвого рівня людини та рівня оплати її праці. Європейська школа вищої освіти за весь період її існування пристосувалась до викликів, які сформував ринок. Відповідно до розвитку та зростання рівня продуктивних сил в країнах ЄС швидко зростає попит на високоякісну освіту, що стимулювало й процеси удосконалення системи вищої освіти. Насамперед, відповідно до викликів глобалізації, у системі освіти ЄС відбулись зміни щодо основної парадигми формування освітянського простору. Освіта все більше набувала універсального характеру, поєднуючи класичні моделі системи освіти із новим філософським та гуманітарним трактуванням ролі освіти у житті людини та суспільства. На освіту у країнах ЄС перестали дивитись як на догматизовану сферу, що відкрило широкі можливості щодо її гуманізації, створення експериментальних та альтернативних освітніх шкіл та програм. В цілому, наприкінці XX ст. саме ці тенденції обумовили можливість інтеграції української вищої освіти до європейського освітнього простору.

Структура ВНЗ України I – IV рівнів акредитації за формами власності (станом на кінець 2010 р.) налічувала 861 заклад, із них: державної форми власності – 455, комунальної – 219, приватної – 187. Із 511 вищих навчальних закладів I – II рівнів акредитації – 228 державної форми власності, 204 –

комунальної та 79 – приватної. З 350 вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації: 227 – державної форми власності, 15 – комунальної та 108 – приватної. Майже половина приватних ВНЗ в Україні не має розвинутої матеріальної бази та достатньої кількості штатних працівників із ступенями доктора та кандидата наук (вирішуючи кадрову проблему, в основному, за рахунок сумісництва викладачів). Серед вищих навчальних закладів України I – IV рівнів акредитації налічується 198 університетів, 58 академій, 110 інститутів, 231 коледж, 136 технікумів, 127 училищ та 1 консерваторія [7].

Кількість ВНЗ в Україні (особливо університетів) є невиправдано завищеною. Так, на початок 2011 р. у 861 ВНЗ, що діють на території України навчалось 2,6 млн. студентів (отже, на один заклад, у середньому, припадало біля трьох тисяч студентів). Для порівняння – університети, що входять до складу 100 найкращих у світі, у середньому налічують 40 – 80 тис. студентів і 3 – 5 тис. науково-педагогічних працівників. Водночас, кількість ліцензованих місць ВНЗ для прийому студентів (близько 700 тис.) суттєво перевищує кількість випускників загальноосвітніх шкіл (зокрема це стосується «демографічного провалу» випускників 2011 р.) [7]. Разом з тим, слід враховувати, що вже сьогодні середня наповнюваність 1 – 2 класів середньоосвітніх шкіл становить 30 дітей. Отже, через 11 років варто очікувати на суттєве збільшення кількості абітурієнтів. Вищезначена ситуація обумовлює нагальну потребу реорганізації мережі вищих навчальних закладів України, гнучкості стратегічного управління та приведення їх структури і засад функціонування до стандартів розвинутих країн світу (у тому числі – до стандартів ЄС).

Поряд з кількісними дисбалансами показників функціонування системи вищої освіти, для ринку освітніх послуг України притаманна і низка інших системних проблем. Насамперед, йдеться про нерациональну структуру підготовки в Україні фахівців, що мають вищу освіту. Так, частка спеціалістів, підготовлених за галуззю знань «економіка, комерція та підприємництво» у загальній кількості випускників ВНЗ України збільшилась з 28,3% (2000 р.) до 33,3% (2006 р.), та до 38,2% (2009 р.) [7]. Недержавні вищі навчальні заклади, як правило, продовжують проводити політику щодо отримання ліцензій на право збільшення підготовки за спеціальностями, що користуються попитом у сфері бізнесу: менеджмент, маркетинг, банківська справа, економіка підприємства, фінанси, юриспруденція. Багато у чому це обумовлено високою рентабельністю підготовки студентів гуманітарних професій (адже основною статтею витрат при підготовці таких спеціалістів залишається лише оплата праці).

Наступною системною проблемою є надзвичайно слабо розвинута практика цільової підготовки фахівців з вищою освітою на замовлення та за рахунок роботодавців. Так, за підсумками 2009 р. за рахунок коштів юридичних осіб в Україні було прийнято 52 молодших спеціалісти (з 145,1 тис.), 923 бакалаври (з 315,6 тис.), 686 спеціалісти (з 277,0 тис.), 94 магістри (з 98,2 тис.) [7]. Низька інвестиційна активність роботодавців щодо фінансування підготовки молодих кадрів у поєднанні з такими негативними факторами як падіння доходів домогосподарств, ускладнення процедури доступу до кредитів на потреби навчання – гальмують розвиток системи вищої освіти, знижують її конкурентоспроможність тощо.

Для покращення ситуації у сфері цільової підготовки фахівців з вищою освітою на замовлення та за рахунок роботодавців доцільно застосувати механізм державно-приватного партнерства та соціального партнерства між роботодавцями та ВНЗ. Орієнтиром для України у цьому плані має стати європейський Союз. Так, в країнах ЄС останні 50 років необхідною передумовою для стійкого і якісного розвитку вищої, професійної освіти є розвиток інституту соціального партнерства. Провідна роль у розвитку соціального партнерства між державою та роботодавцями у сфері організації ринку послуг вищої освіти належить роботодавцям та їх організаціям, які виконують наступні функції: участь в розробці кваліфікаційних вимог, професійних стандартів та стандартів якості освіти; формування пріоритетів освіти; участь у формуванні державної політики і прийнятті рішень у сфері реформування вищої освіти; участь у розробці освітніх програм; мобілізація фінансових ресурсів на потреби розвитку системи вищої освіти і контроль за їх використанням; участь роботодавців в управлінні вищими навчальними закладами (через входження до наглядової ради) тощо.

Основні форми розвитку соціального партнерства у сфері вищої та професійної освіти в країнах ЄС можуть бути представлені наступним чином. Наприкінці XX – на початку XXI ст. відбувається створення органів соціального партнерства на національному, регіональному, галузевому і місцевому рівнях, а також на рівні вищих навчальних закладів (за участю представників підприємств, асоціацій роботодавців і підприємців, торгово-промислових палат, профспілок і представників сфери освіти) як для розробки кваліфікаційних вимог до спеціалістів (розробка специфікації сфери праці), національної системи кваліфікацій і стандартів (специфікація оцінки), навчальних програм (специфікація сфери освіти), змісту і організації виробничої практики на підприємстві (за принципом «навчання на робочому місці»), так і для прогнозів розвитку ринку праці як орієнтирів для розвитку вищої освіти [8].

Ґрунтуючись на здобутках світового досвіду, оцінку результативності взаємодії соціальних партнерів у спів фінансуванні розвитку українських ВНЗ можна представити за такими показниками: результативність оптимізації (через скорочення, об'єднання, інтеграцію, кооперацію тощо) кількості вищих навчальних закладів (переважно, це стосується тих ВНЗ, навчально-матеріальна база яких не

відповідає загальноосвітнім нормативам); рівень інтенсивності та обсяги спільного інвестування у науково-дослідні та фундаментальні, прикладні проекти вищих навчальних закладів; збільшення обсягів не бюджетного інвестування, що спрямовується на модернізацію основних фондів і приріст не фінансових активів; зростання питомої ваги фінансування ВНЗ за рахунок коштів недержавного походження у загальному обсязі фінансування; зростання питомої ваги ВНЗ, які фінансуються на основі середньострокових і довгострокових цільових програм.

У якості стратегічних пріоритетів організації діяльності інституту соціального партнерства у спів фінансуванні системи вищої освіти на державному рівні доцільно визначити зниження ресурсоемності при одночасному підвищенні якості і доступності освітніх програм; розвиток інноваційної спроможності вищої школи. На рівні ВНЗ йдеться про зростання недержавного фінансування освітніх програм, частки позабюджетного фінансування освітніх новацій, підвищення стабільності фінансового стану, збільшення частки нематеріальних активів і підвищення рівня доходів працівників системи вищої освіти [8].

Одним з напрямків соціального партнерства є участь соціальних партнерів у розробці структури кваліфікацій. Такий підхід виступає гарантією того, що надання послуг системою вищої освіти буде зорієнтовано на підготовку саме тих професій, нестачу (дефіцит) яких реально відчуває ринок праці. Наприклад, у Нідерландах держава всіляко підтримує формат взаємодії, що конкретизується суб'єктами освіти, бізнесу і праці, тобто соціальними партнерами. Соціальні партнери здійснюють пошук компаній, які можуть надати студентські місця і відповідні умови для виробничої практики. Приватні компанії є зацікавленими у наданні місць для практики студентів з двох причин: по-перше, під час практики компанії (фірми) можуть вибрати для подальшої роботи найкращих спеціалістів із студентів-практикантів; по-друге, студенти, що проходять виробничу практику, в цей же час працюють на компанію.

У світі поширеною є практика, коли студентські місця оплачують роботодавці, що гарантує цільову підготовку спеціалістів та їх працевлаштування. Між роботодавцем і студентом укладається контракт, відповідно до якого студент стає співробітником компанії після завершення навчання (на певний період часу). Студенти – «цільовики», як правило, під час виробничої практики на фірмі отримують мінімальну заробітну плату. Натомість, під час виробничої практики роботодавці оплачують інструкторів виробничого навчання та вартість ресурсів (матеріалів), що використовують студенти. Як правило, з боку держави за організацію виробничої практики для студентів компаніям надаються певні податкові пільги (преференції). Водночас, на відміну від західних країн, в Україні виробнича практика студентів носить, як правило, патерналістський характер (тобто на практику студентів розподіляють за особистими домовленостями між представниками ВНЗ та підприємств (фірм, фінансових інститутів) тощо, а у деяких випадках, практика взагалі носить формальний характер).

Поряд з низькими показниками рівня цільової зорієнтованості ринку освітніх послуг, для вищої освіти України характерні і інші системні проблеми:

- вища освіта в Україні і досі не адаптувалась до демографічних викликів, зокрема, до значного зменшення кількості потенційних абітурієнтів. Натомість, навіть з урахуванням демографічних проблем кількість ВНЗ в Україні залишається майже без змін;

- система вищої освіти у цілому і досі не здійснила перехід до нового, якісного змісту освіти, не переорієнтувалась на формування інноваційного потенціалу «людського капіталу». У більшості ВНЗ України навчання продовжується на основі старих (прийнятих ще у середині – кінці 90-років ХХ ст.) програм, навчальних планів і методів навчання, що не відповідають потребам «економіки знань», її зорієнтованості на інновації та динамічний розвиток ринку праці;

- розпорошеною залишається система управління та підпорядкування ВНЗ України різним відомчим установам. Так, на початок 2009 – 2010 навчального року у сфері управління Міністерства освіти і науки України перебували 293 ВНЗ I – IV рівнів акредитації; Міністерства охорони здоров'я – 56; Міністерства аграрної політики України – 47; Міністерства культури і туризму України – 35; Міністерства транспорту та зв'язку України – 20; Міністерства внутрішніх справ України – 13; Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту – 10; Державного комітету лісового господарства України – 8; Міністерства оборони України – 5; Міністерства праці та соціальної політики України – 5; у сфері управління інших міністерств та відомств перебувало 169 ВНЗ I – IV рівнів акредитації [7]. Така розпорошеність підпорядкування ВНЗ викликає безліч проблем, у тому числі: неузгодження навчальних програм, низький рівень якості надання освітніх послуг та їх невідповідність загальнодержавним стандартам та вимогам щодо якості освіти;

- системною проблемою вищої освіти залишається кадрове забезпечення, підготовка викладачів ВНЗ та регулярне підвищення їх кваліфікації, вікова структура педагогічних кадрів. Рівень забезпечення вищих навчальних закладів кваліфікованими педагогічними кадрами (кандидатами та докторами наук) становить біля 55% від потреби. З них приблизно 28,9 % це працівники перед пенсійного та пенсійного віку [7]. Молоді спеціалісти, як правило, під час вибору роботи керуються показниками рівня оплати праці (водночас у вузах для молодих спеціалістів-викладачів рівень оплати праці є низьким, що не стимулює молодь до роботи у ВНЗ).

Одним з перспективних напрямків реформування ринку освітніх послуг є розвиток системи

безперервної освіти. Її роль у останній період зростає внаслідок: пришвидшення технічного процесу, глобалізації, інформатизації суспільства, інтенсифікації економічного зростання, що ставить принципово нові вимоги до конкурентоспроможності країни. За таких умов для того, щоб відповідати вимогам ринку праці людина має постійно підвищувати свою кваліфікацію.

Про зростаючу роль безперервної освіти у розвинутих країнах світу говорить той факт, що у країнах ЄС прийнято «Меморандум безперервної освіти». У Меморандумі сказано, що безперервна освіта не обмежується лише якимсь одним (вузько спеціалізованим) аспектом навчання, а має стати провідним принципом надання та отримання освіти у всіх без виключення сферах. Метою впровадження безперервної освіти в країнах ЄС називають: стимулювання зайнятості та підвищення його кількісних і якісних показників (з огляду на структуру зайнятості та збільшення зайнятих у сферах, пов'язаних з розвитком 5 та 6 технологічного укладу), та активної громадянської позиції людини, реалізації її прагнення до саморозвитку.

Цікаво зазначити, що за рахунок коштів Європейських структурних фондів на розвиток безперервної освіти для кожної країни-члена ЄС цільовим порядком виділяються кошти із розрахунку: 85% – кошти структурних фондів, 15% – кошти національного дольового фінансування. Так, для Латвії, на період 2008 – 2013 рр. передбачено 28,2 млн. євро (з них 15% – національне дольове фінансування, 85% – фінансування Європейського союзу [9]). Напрямами забезпечення доступності освіти впродовж життя для всіх групи населення є:

- створення в країнах ЄС одного національного та декілька регіональних центрів координації системи перекваліфікації та безперервної освіти;
- створення національної бази даних безперервної освіти;
- забезпечення підтримки впровадження регіональних планів діяльності у сфері безперервної освіти;
- розробка та удосконалення програм і курсів безперервної освіти (у тому числі – курсів перекваліфікації);
- забезпечення необхідного педагогічного та підтримуючого персоналу для забезпечення подальшої безперервної освіти педагогів, що беруть участь в організації процесів безперервної освіти;
- удосконалення методів надання системи знань та освіти населення (у тому числі – з активним використанням методів дистанційного навчання);
- посилення співробітництва відповідальних за освіту структур, включаючи сприяння обміну успішного досвіду та практики [9].

Приймати участь у проекті освіти впродовж життя (за критеріями ЄС) можуть особи у віці від 25 років (за виключенням державних службовців). Ці особи мають працювати (бути найманими працівниками) чи само зайнятими. Остання освіта (формальна чи неформальна) має бути отримана рік назад (чи більше ніж рік). Для початку навчання особи має бути отримана резолюція «консультанта кар'єри» про необхідність включення до вивчення конкретної освітньої програми.

Особлива увага при наданні освітніх послуг в ЄС приділяється особам перед пенсійного віку. Як правило, особам, яким до досягнення необхідного віку для призначення державної пенсії залишилось не більше п'яти років, надаються спеціальні «купони на оплату по - життєвої освіти» на певну суму (за рахунок бюджету). Такі ж купони в країнах ЄС отримують найбільш вразливі верстви населення, а саме: особи, які мають двох чи більше дітей до 18 років; особи, у яких установлена інвалідність; особи, що визані малозабезпеченими тощо.

Одним з найефективніших засобів реалізації безперервної освіти в країнах ЄС визнано дистанційне навчання в електронній формі (така форма надання освітніх послуг отримала назву e-Європа, e-освіта; вона широко використовується в країнах ЄС з 2000 р.). Зазначимо, що під e-освітою розуміють спеціально організований навчальний курс з методично-обґрунтованим використанням інформаційних та комунікаційних технологій – телекомунікаційних та комп'ютерних мереж, мультимедійних CD-ROM, а також радіо та телевізійної трансляції, аудіо-, відеозаписів, інтерактивного ТБ та інших технологій. Широке застосування та розповсюдження системи e-освіти сприяє створенню загальноєвропейського освітнього простору, уніфікації стандартів якості освітніх послуг та їх зорієнтованості на стимулювання нового типу економічного зростання, заснованого на знаннях.

Висновки. Відповідно до вимог, які ставить перед Україною посткризовий період, система вищої освіти України має бути кардинально реформована. Пріоритетними напрямами такого реформування мають стати:

- розширення автономії ВНЗ (у тому числі – у сфері формування та використання їх власної фінансової бази);
- реформування мережі ВНЗ шляхом їх кооперації, злиття (укрупнення) та створення університетів регіонального типу (із посиленням тісної взаємодії ВНЗ з роботодавцями);
- ліквідація відомчого розпорощення (підпорядкування) ВНЗ, що позитивно позначиться на усуненні дублювання управлінських функцій, сприятиме раціональному використанню бюджетних коштів на потреби фінансування розвитку вищої освіти.

Невід'ємною складовою реформування ринку освітніх послуг є посилення ролі державного

регулювання цього процесу. Зокрема, мають бути задіяні дієві механізми стимулювання соціального партнерства (та державно-приватного партнерства) як основи для функціонування ВНЗ, розвитку сучасного ринку освітніх послуг. Держава усіяко має підтримувати розвиток системи безперервної освіти («освіти впродовж життя людини»), розвиток дистанційної освіти.

Особлива роль належить державі у регулюванні стандартів якості освіти. У світовій практиці до показників якості освітньої системи належить: якість математичної освіти; якість навчальних закладів з підготовки управлінців; відкритість та можливість сприйняття науковими інституціями інноваційних змін; розвиток та розповсюдження систем перепідготовки та перекваліфікації персоналу; наявність професійних управлінців у системі надання освітніх послуг; якість науково-дослідних інститутів; здатність науковців та інженерів до сприйняття та втілення структурно-інноваційних змін.

В умовах України до критеріїв якості вищої освіти, здебільшого, відносять показники: питома вага викладацько-професорського складу, що має ступінь кандидата та доктора наук; питома вага студентів, що здали сесію на «4» («В», «С») та «5» («А»); відсоток випускників, що завершили стандартний курс освіти в установлені терміни тощо. Більш практично-спрямованими є такі показники якості як успішність випускників та відсоток їх працевлаштування за спеціальністю; мобільність студентів (обмін студентами між ВНЗ); кількість винаходів, відкриттів, публікацій студентів; збільшення питомої ваги позабюджетного фінансування ВНЗ.

Конкурентоспроможність освіти, її якість, досягнення високого рівня фахової освітньої підготовки спеціалістів є основою забезпечення економічного зростання країни на основі інноваційних технологій, застосування переваг «економіки знань».

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено пріоритети державного регулювання модернізації ринку освітніх послуг, що надають вищі навчальні заклади України. Показані недоліки та системні проблеми функціонування ринку освітніх послуг та вищої школи в Україні. Виявлена роль держави у стимулюванні соціального партнерства між вищими навчальними закладами та бізнес-структурами у процесі цільової підготовки спеціалістів відповідно до реальних потреб ринку. Виявлено потенціал розвитку ринку послуг безперервної освіти – освіти впродовж усього життя людини.

Ключові слова: державне регулювання; модернізація; ринок освітніх послуг; вищі навчальні заклади; соціальне партнерство; безперервна освіта; освіта впродовж усього життя людини.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы приоритеты государственного регулирования модернизации рынка образовательных услуг, предоставляемых высшими учебными заведениями Украины. Показаны недочеты и системные проблемы функционирования рынка образовательных услуг и высшей школы на Украине. Выявлена роль государства в стимулировании социального партнерства между высшими учебными заведениями и бизнес – структурами в процессе целевой подготовки специалистов в соответствии с реальными потребностями рынка. Выявлен потенциал развития рынка услуг непрерывного образования – образования на протяжении всей жизни человека.

Ключевые слова: государственное регулирование; модернизация; рынок образовательных услуг; высшие учебные заведения; социальное партнерство; непрерывное образование; образование на протяжении всей жизни человека.

SUMMARY

The article investigates the priorities of state regulation for modernization of educational services market provided by institutions of higher education in Ukraine. It shows the weaknesses and systemic problems in the functioning of the educational services market and high school in the Ukraine. The article identifies the role of the State in promoting of social partnerships between universities and businesses to train specialists in accordance with the real market needs. It identifies the potential of market development for continuing education - education throughout person's life.

Keywords: state regulation; modernization; educational services market; higher education; social partnerships; continuing education; education throughout person's life.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Андрущенко В. Умови та напрями інноваційного розвитку освіти // Вища освіта України. – 2009. – № 3 (34). – С. 5 – 13.
2. Кремень В. Феномен інновацій // Вища освіта України. – 2009. – № 4 (35). – С. 11 – 16.
3. Гальчинський А. Принципи ноогенези в контексті вчення В.Вернадського // Економіка України. – 2010. – № 5. – С.16 – 29.
4. Нікітенко П. Ноосферний підхід до формування антикризової моделі життєдіяльності Білорусі, Росії та України // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 21 – 26.
5. Смолінська О. Організаційна культура вишу і знання як результат його діяльності та вияв цілісності // Вища школа. – 2010. - № 3 – 4. – С.51 – 58.

6. Сікорський П., Горіна О. Принцип фундаменталізації у професійній підготовці майбутніх інженерів // Вища освіта України. – 2009. - № 3 (34). – С. 49 – 55.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
8. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика: монографія. – М.: Экзамен, 2001. – 628 с.
9. ЕС и национальная поддержка пожизненного образования. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://izm.gov.lv>

УДК 622.33:620.91 (477:092)

МОДЕРНІЗАЦІЯ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ: ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

Білецький В.С., доктор технічних наук, професор Донецького національного технічного університету

1. Світова вугільна промисловість

У світовій економіці вугілля використовується як основний енергоносіє, посідаючи третю позицію за обсягами використання після нафти та природного газу. У світовому виробництві електроенергії частка вугілля – (2001 р.) – 39,1 %, природного газу – 17,4 %; гідроенергії – 17,1 %; атомної енергії – 16,9 %; нафти – 7,9 %. В країнах ЄС частка вугілля у виробництві електроенергії нижча – 15-27 %, в Україні – 26 %.

Світові запаси вугілля є найбільшими серед горючих копалин і в перерахунку на горюче паливо складають 66 % їх загального обсягу. На нафту припадає 18 %, на природний газ – 15 %. В Україні ці показники становлять відповідно 95,4 %, 2 % і 2,6 %.

Найбільші загальні ресурси вугілля знаходяться в США, КНР, Росії, Австралії, Канаді, ФРН, ПАР, Великобританії, Польщі, Індії, Україні.

За прогнозними оцінками світова потреба вугілля в 2010 р. складе 4293 млн т, при цьому на країни ЄС припаде 2057 млн т, Західну Європу – 406, Східну Європу – 610, Північну Америку – 1040 млн т.

Видобуток вугілля відповідно досягне 4300 (весь світ), 2013 (ЄС), 122, 607, 1285 млн. т, імпорт – 630, 352, 290, 36, 19 млн т, експорт – 637, 308, 5, 33, 270 млн т відповідно. Імпорт у Західну Європу виросте з 150 до 290 млн. т. На виробництво енергії в країнах ЄС витрачається 60 % вугілля, у світі – 45 %. Найбільшими вугледобувними країнами в цей період будуть: Австралія, Індія, Китай, Польща, ПАР, Росія, США, Україна. Вони будуть давати близько 85 % кам'яного вугілля. Частка ЄС зменшиться з 52 % (1990) до 46 % (2010).

2. Вугільна промисловість України

2.1. Запаси вугілля в Україні

За геологічними запасами вкопного вугілля Україна посідає перше місце в Європі й восьме місце у світі. Розвідані запаси вугілля в Україні складають 34,0 млрд т умовного палива або близько 50 млрд т (станом на 1998 р.). Прогнозні запаси – близько 120 млрд т. У структурі балансових запасів представлені всі марки від вугілля бурого до високометаморфізованих антрацитів.

Питома вага марок вугілля складає (%): буре (Б) – 6,6; довгополуменеє (Д) – 22,4; газове (Г) – 36,1; газово-жирне (ГЖ) – 4,1 %; жирне (Ж) – 4,7 %; коксівне (К) – 3,1 %; пісчувато-спікливе (ПС) – 3,3 %; пісне (П) – 8,4; антрацити (А) – 11,3 %. Географічно вугільні запаси зосереджені в п'яти областях України – насамперед у Донецькій, Луганській, Дніпропетровській. Переважна частка запасів вугілля зосереджена в Донецькому вугільному басейні. Вугілля характеризується порівняно великою зольністю – близько 25 % і високою сірчистістю – 2,5 %.

2.2. Загальна характеристика вугільної промисловості

Історія вугільної промисловості України налічує понад 120 років.

Найбільший видобуток зафіксовано в 1976 р. – 218,1 млн т, на сьогодні (2007 р.) – 75,5 млн т. При цьому по Мінвуглепрому видобуто 42,2 млн т. (Донецька область – 19,3 млн т, Луганська – 19,4 млн т).

Шахтний фонд складає (2008 р.) 160 шахт, із них 140 – державні. У 1991 р. нараховувалося 276 шахт.

Виробнича потужність наявного шахтного фонду в 2007 р. – 95 млн т вугілля на рік. У 1991 р. – 193 млн т.

Кількість діючих лав Мінвуглепрому у 2007 р. – 253, у т. ч. комплексно-механізованих вибоїв – 143.

Навантаження на діючий очисний вибій становить: завдання 790 т на добу (реально в 2007 р. – 742 т на добу).

Продуктивність праці робітника (2007 р.) – 21,9 т/місяць.

Середня глибина розробки вугільних пластів – понад 720 м. Близько 20 % шахт працюють на горизонтах 1000-1400 м.

Середня товщина вугільного пласта – близько 1 м. У Донбасі близько 85 % вугілля укладено в пластах потужністю до 1,2 м.

Залягання пластів: пологіе (65 %) і крутоспадне (35 %).

Фактори небезпеки: 90 % шахт небезпечні через метан, 60 % – через вибухи вугільного пилу; 45 % – через раптові викиди; 22 % – через самозаймання вугілля. У 2002 р. коефіцієнт травмування складав на 1 млн т 26,7 осіб, коефіцієнт смертельного травматизму – 3,3 особи. Кількість професійних захворювань – 56 тис. осіб.

Людський потенціал вугільної галузі. За останні 16 років чисельність працівників у галузі зменшилася на 640 тис. осіб (74 % загальної кількості) і сьогодні складає близько 220 тис. осіб.

Оплата праці гірників. У 2002 р. середня заробітна плата українського шахтаря по Мінвуглепрому складала 564 грн (прожитковий мінімум на той час – 365 грн), у 2007 році середня заробітна плата українського шахтаря – менше 2 000 грн. Серед 14 перших вуглевидобувних країн – це один із найгірших показників. У 2008 р. відбулося зростання середньої заробітної плати на 18 % – до 2683 грн. Після прийняття закону України «Про підвищення престижності шахтарської праці» вже січні 2009 р. середня заробітна плата на підземних роботах складала порядку 5000 грн, гірників очисного вибою і прохідників – 6000 грн.

2.3. Реструктуризація вугільної промисловості України

Реструктуризація була розпочата в 1996 р. згідно з Указом Президента України «Про структурну перебудову вугільної промисловості». Європейські країни-аналоги з точки зору реструктуризації вугільної галузі: Бельгія, Великобританія, Іспанія, Німеччина, Франція, Польща.

Основні цілі реструктуризації: 1. Забезпечення економіки країни вітчизняним вугіллем. 2. Досягнення економічної рентабельності й екологічної безпеки роботи вугільних підприємств. 3. Соціально-економічна стабільність у вугільних регіонах.

Передумови, принципи та заходи реструктуризації. Успіх реструктуризації за розробками Міжнародного енергетичного агентства з досліджень у вугільній галузі залежить від кількох умов:

- створення довготривалої стратегічної програми реструктуризації, розробка та прийняття якої, по-перше, передбачає участь усіх зацікавлених сторін – керівництва держави, профспілок, місцевих громад, роботодавців; керівна структура, якій доручена координація дій при реструктуризації, також включає представників усіх зацікавлених сторін; по-друге, програма реструктуризації відповідає мобілізованим (наявним і залученим) ресурсам для реалізації заходів реструктуризації;

- жорсткого контролю з боку держави за використанням ресурсів на реструктуризацію. Якщо ця умова не виконується, то змінюють розпорядника фінансів (досвід Бельгії). Для залучених інвестиційних ресурсів можуть створюватися спеціальні агентства (Велика Британія);

- реструктуризація обов'язково передбачає заходи відновлення економічної активності шахтарських регіонів, забезпечення зайнятості населення.

Дотримання цих умов, особливо першої, забезпечує «м'який» сценарій реструктуризації (приклад – Німеччина, м. Рур), недотримання – «жорсткий» сценарій із депресією шахтарських регіонів, відновлення яких вимагає великих ресурсів і часу (негативний досвід Великої Британії).

2.3.1. Нормативна база реструктуризації і хід подій щодо реструктуризації

У вересні 2001 р. був прийнятий системний документ – Програма «Українське вугілля», розрахований на період 2001-2010 рр. Він передбачав курс на роздержавлення вугільної галузі, зокрема пришвидшення процесу корпоратизації шахт, визначення інвестиційно привабливих об'єктів та проведення їх приватизації.

Однак у 2002-2003 рр. відбувалася структурна реформа галузі, яка не відповідала програмі «Українське вугілля». Мінвуглепром передбачав роздержавлення не окремих об'єктів, а цілісних комплексів, які починали створюватися. На базі державних холдингових компаній, виробничих об'єднань та самостійних шахт створено 21 державну компанію. До їх складу входили як рентабельні, так і нерентабельні підприємства, які втрачали статус юридичної особи. За такої структури рентабельні підприємства не мали стимулу для розвитку. Виняток – ДХК «Павлоградвугілля», яка приватизувалася.

У липні 2005 р. Кабінетом міністрів України була схвалена Концепція розвитку вугільної промисловості. Згідно з Концепцією основні напрями реформування галузі включають:

- приватизацію на конкурсних засадах привабливих для інвестування шахт (розрізів), здатних забезпечити самофінансування подальшого розвитку;

- приватизацію малопривабливих для інвестування шахт (розрізів) як цілісних майнових комплексів на пільговій основі з проведенням конкурсів програм їхнього розвитку.

Найважливішою передумовою формування у вугільній промисловості ринкового конкурентного середовища є створення відкритого, прозорого внутрішнього ринку вугілля.

Реалізація Концепції розділена на три етапи:

На першому етапі (2006-2010 роки) увага приділяється комплексному розв'язанню проблеми розвитку шахтного фонду шляхом його відтворення на сучасній технічній і технологічній основі та подальшого роздержавлення. До 2010 року обсяг видобутку вугілля передбачалось збільшити до 90,9 млн тонн на рік, а виробничих потужностей – до 105,8 млн тонн на рік. Для цього необхідно було ввести в експлуатацію виробничі потужності обсягом 17 млн тонн за рахунок завершення будівництва других черг на трьох шахтах, а також реконструкції діючих вугледобувних підприємств. Це задовольняло потребу національної економіки в енергетичному вугіллі за рахунок власного видобутку. Обсяг експорту енергетичного вугілля поступово планувалося зменшити до 5 млн тонн.

На другому етапі (2011-2015 роки) передбачається збільшити обсяг вуглевидобутку до 96,5 млн тонн, а виробничих потужностей – до 112,2 млн тонн на рік. Для цього необхідно ввести в експлуатацію виробничі потужності обсягом 8,8 млн тонн за рахунок завершення будівництва трьох нових шахт, які були закладені до 2001 року, та продовження реконструкції діючих вугледобувних підприємств. З метою підтримання позитивної динаміки розвитку виробничих потужностей необхідно з 2011 року здійснити закладення чотирьох нових шахт.

На третьому етапі (2016-2030 роки) із урахуванням позитивної динаміки попереднього десятиріччя як в економіці держави в цілому, так і у вугільній промисловості зокрема обсяг видобутку вугілля повинен бути збільшений у 2030 році до 112 млн тонн на рік. Обсяг виробничих потужностей на кінець періоду, що розглядається, повинен зрости до 124,4 млн тонн на рік при коефіцієнті їх використання 90 відсотків.

У травні 2008 р. прийнято «Концепцію реформування вугільної галузі».

Мета Концепції – забезпечення прискореного розвитку вугільної промисловості та досягнення показників роботи, передбачених Енергетичною стратегією України на період до 2030 року шляхом ринкового реформування підприємств і системного усунення кризових чинників.

По суті, ця Концепція опрацьовує механізм реструктуризації вугільної галузі, в основі якого є приватизація всіх вугледобувних підприємств шляхом укомплектування їх у 22 лоти. Разом із тим, Концепція передбачала широкий спектр заходів законодавчого, технічного й фінансового забезпечення реструктуризаційних процесів.

Удосконалення законодавчої бази включає розроблення законодавчих актів, спрямованих на створення умов для адаптації підприємств галузі до ринкового середовища та сприяння її розвитку. У першу чергу розробляються акти, спрямовані на підвищення престижності шахтарської праці, відновлення та зростання людського потенціалу галузі, розв'язання інших проблем, що сприятиме забезпеченню належного рівня техніки безпеки та охорони праці на вугільних шахтах, підвищенню рівня оплати праці шахтарів, соціальному захисту працівників галузі та членів їх сімей.

Пріоритетом є створення законодавчої бази для прискорення процесів приватизації у вугільній галузі з урахуванням її особливостей. У відповідних законопроектах повинні бути враховані специфіка розвитку та структурного реформування вугільної промисловості, порядок приватизації підприємств галузі, механізм залучення недержавних інвестицій, визначення соціально орієнтованих зобов'язань стратегічних інвесторів, забезпечення надійного, безпечного для працівників та навколишнього середовища функціонування приватизованих шахт тощо.

Визначальним напрямом є законодавче врегулювання процедури фінансової санації та вдосконалення механізму державного субсидування вугледобувних підприємств державного сектора з урахуванням норм і вимог СОТ та ЄС. Відповідні законопроекти спрямовуються на створення економічних умов для рівноправної ринкової конкуренції вугледобувних підприємств, які за об'єктивними природними й виробничими показниками мають різний рівень рентабельності; забезпечення ефективної реструктуризації вугільної промисловості, прискорення її науково-технічного розвитку; розв'язання ряду соціальних та екологічних проблем, зумовлених збитковістю шахт.

Удосконалення законодавчої бази передбачає також розроблення актів, які визначають основні засади функціонування ринку вугілля, зокрема регулюють питання щодо вдосконалення відповідного механізму, та суміжних ринків (електроенергії, гірничого обладнання тощо); умови продажу вугільної продукції на біржових торгах, правила й специфіку укладення відповідних біржових контрактів; методи визначення базової ціни вугільної продукції на оптовому ринку вугілля або стартової ціни торгів; впровадження механізму гарантування найкращої ціни, за якої виробники вугільної продукції зможуть максимально відшкодувати свої виробничі витрати та будуть зацікавлені в продажу продукції на внутрішньому ринку вугілля.

Реформування відносин власності. Заходи, що здійснюються у сфері відносин власності, спрямовуються на системну приватизацію підприємств галузі. Основним методом приватизації вугільних підприємств і продажу пакетів акцій є відкритий аукціонний продаж.

Підготовка до приватизації включає інвентаризацію всіх об'єктів державного сектора вугільної галузі, резервних ділянок вугільних родовищ для будівництва нових шахт і підприємств виробничої інфраструктури; складення відповідних реєстрів і паспортів на кожний приватизаційний об'єкт із визначенням його основних характеристик (виробничий стан, обсяг запасів вугілля, чисельність

персоналу, виробнича та соціальна інфраструктура, фінансове становище, потреба в інвестиціях тощо); групування інвестиційних об'єктів у приватизаційні лоти із забезпеченням їх максимальної інвестиційної привабливості; розроблення та застосування в разі необхідності схеми фінансової санації підприємств.

Під приватизаційним лотом розуміється група об'єктів, яка пропонується для продажу. Одним лотом на відкритому аукціоні для продажу можуть виставлятися цілісні майнові комплекси державних вугледобувних підприємств; шахти, які відпрацювали промислові запаси вугілля й повинні бути підготовлені до закриття; шахти, що закриваються; шахти зі значними запасами вугілля, які тимчасово припинили виробничу діяльність; резервні ділянки для будівництва шахт; шахти-новобудови.

Окремо пропонувалося для приватизації об'єкти вугільної галузі (діючі шахти, шахти-новобудови, резервні ділянки для будівництва шахт) шляхом продажу в складі єдиного лота разом із тепловими електростанціями.

Формула визначення стартової ціни лота повинна враховувати, крім балансової вартості об'єкта, цінність вугільного родовища з урахуванням можливостей збільшення об'єму вуглевидобутку, очікувану прибутковість господарської діяльності, обсяг інвестицій, необхідний для забезпечення прибутковості, фінансові та соціальні зобов'язання підприємства, що приватизується.

Терміни реструктуризації та оновлення шахтного фонду, модернізації та підвищення технологічного рівня вугільного виробництва визначаються згідно з положеннями скорегованої Програми «Українське вугілля». Разом із тим, як зазначав Міністр вугільної промисловості В. І. Полтавець планувалося вдосконалення державного управління галуззю.

Очікувані результати: збільшення виробничих потужностей з видобутку вугілля до 2015 року збільшення виробничих потужностей з видобутку вугілля до 122,5 млн тонн на рік; обсягів видобутку вугілля у 2015 році – до 110,3 млн тонн (в тому числі енергетичного – 73,6 млн, коксівного – 36,7 млн).

Фінансове забезпечення реформування і джерела фінансування. Для реалізації положень, передбачених Концепцією, необхідно було забезпечити протягом 2008-2011 років залучення в галузь за рахунок усіх джерел інвестування орієнтовно 650-700 млн гривень на кожен 1 млн тонн приросту виробничих потужностей з видобутку вугілля. У подальшому для видобутку вугілля в обсязі 100-110 млн тонн на рік обсяги капітальних інвестицій повинні щороку становити 300-350 млн гривень на 1 млн. тонн відтворених потужностей (у базових цінах).

Під час другої щорічної конференції Інституту Адама Сміта "Український енергетичний форум" у березні 2011 року міністр енергетики та вугільної промисловості Юрій Бойко заявив, що приватизація державних шахт планується протягом 3 років.

2.3.2. Позитиви та негативи від заходів щодо реструктуризації

Позитиви від уже реалізованих етапів реструктуризації. Реструктуризація спричинила покращення окремих показників роботи, зокрема стабілізацію обсягів річного вуглевидобутку, але кардинально змінити кризовий стан галузі не вдалося.

Негативи на сьогодні. Фактично майже не оновлюється шахтний фонд. Суттєво скоротилися виробничі потужності. Темпи модернізації та технічного оснащення низькі. Імпорт вугілля переважає над його експортом. Кредиторська заборгованість вугільних підприємств зростає.

По суті велика кількість прийнятих нормативних документів щодо реструктуризації, різновекторні дії в окремі часові періоди, формальний характер ряду прийнятих галузевих документів, а також недостатня продуманість пропозицій щодо реструктуризації (наприклад, жоден із прийнятих документів не передбачає раціонального шляху розвитку вугільної науки, інноваційних технологій тощо) – усе це свідчить про відсутність стратегічного мислення щодо майбутнього вугільної галузі.

Ринок збуту вугілля й ринок гірничошахтного обладнання монополізовані великими посередницькими структурами. Саме ці структури врешті-решт отримують головну частку прибутку від дотування вугільної промисловості державою. Як припускає Центр Разумкова, можливість отримувати надприбутки монополієними приватними компаніями, що пов'язані з органами державної влади, є головною причиною неефективності спроб впровадження як у вугільну галузь, так і в міжгалузеві відносини прозорих ринкових механізмів та легальної приватизації.

ЄС як перспективний ринок збуту вугілля

На сьогоднішній день вугілля є конкурентним носієм енергії, який забезпечує високий рівень енергетичної безпеки ЄС у цілому. У ситуації втілення чистих технологій його спалювання відіграє вагомую роль у боротьбі ЄС зі змінами клімату та в енергетичній безпеці Європейського Союзу. Однак значення вугілля в ЄС поступово знижувалося в результаті заміни європейського вугілля на дешеве імпордне (в основному з Австралії, ПАР, Китаю, Індії). Висока ціна європейського вугілля диктується, у першу чергу, високими стандартами безпеки праці та охорони навколишнього середовища.

Чинниками, які гальмують розвиток видобування в короткотерміновій перспективі, є боротьба зі змінами клімату, висока собівартість видобування, безпека праці. Аналізуючи перспективи розвитку вугільного ринку ЄС, потрібно також урахувати те, що доступні поклади в Європі вичерпуються. Майбутнє видобування залежить в основному від втілення чистих технологій спалювання, вилучення та складування CO₂.

Оцінюючи ЄС як перспективний вугільний ринок слід зауважити таке:

- Кам'яне вугілля видобувається у 8 державах ЄС. Аналізуючи дані за останні роки, можна спостерігати стагнацію в рівні видобування. Одночасно споживання вугілля в Європі зменшилося мало.
- Беручи до уваги зростаючий попит на енергію в ЄС, прагнення енергетичної незалежності, вугілля має великий потенціал на європейському ринку. Його майбутнє, однак, залежить від його конкурентоспроможності.

Висновки

1. Реструктуризація вугільної промисловості України не завершена, що вирішальним чином впливає на реалізацію її потенціалу. Причини такого стану – у неефективній участі держави в процесі реструктуризації, відсутності її комплексної програми, непослідовності дій, протидії приватних компаній, не зацікавлених у прозорих ринкових відносинах у галузі (Центр Разумкова).

2. Згідно з Концепцією реформування вугільної галузі (05.2008) приватизуються підприємства Міністерства вугільної промисловості, у його структурі після створення Українського паливно-енергетичного концерну (УПЕК) і приватизації шахт, що видобувають коксівне вугілля, залишаться тільки науково-дослідні інститути та різного роду спеціалізовані підприємства – такі як Вуглереструктуризація, Укргідрозахист, шахтобудівельні та допоміжні підприємства. Часові виміри приватизації у березні 2011 року озвучив міністр енергетики та вугільної промисловості Юрій Бойко заявивши, що приватизація державних шахт планується протягом 3 років.

3. Виходячи з аналізу сучасного стану вугільної промисловості України та наміченої приватизації пропонується наступне:

3.1. Приватизаційні лоти шахт енергетичного та коксівного вугілля формувати окремо з виставленням їх на відкриті приватизаційні аукціони. При цьому необхідне дотримання правил, по-перше, диверсифікації власників (антимонопольний принцип), по-друге, обумовлена чітка перспектива й прозорість інформації щодо подальшого розвитку приватизованих підприємств, яка повинна бути доступна всім рівням профспілок гірників. Крім того, необхідний чіткий працюючий механізм повернення приватизаційних лотів державі в разі невиконання приписів.

3.2. У приватизаційних лотах у комплексі з вугледобувними підприємствами передбачити участь 53-х вуглезбагачувальних фабрик України (18 із яких є в структурі Мінвуглепрому, а 35 – орендні та інші підприємства).

3.3. Скласти єдиний кадастр усіх вуглевмісних відвалів України (локалізованих поблизу шахт, збагачувальних фабрик, коксохімічних підприємств) із глибоким дослідженням їх елементного та мінерального складу, горілості, радіоактивності тощо, раціональних технологій безвідходної (маловідходної) переробки й очікуваних продуктів, а також сучасного майнового їх стану, що дасть змогу системного вирішення проблеми екологізації старопромислових регіонів та оптимального використання вторинних ресурсів.

3.4. Створити галузевий науково-технологічний центр «Гірництво України», у якому зосередити науково-дослідні та проектно-конструкторські інститути, дослідно-промислову базу. Можливі форми організації: технопарк; державно-приватне підприємство (аналог – китайський науково-промисловий центр Гуохуа (Таншань)).

3.5. Ініціювати створення державно-приватних структур (фірм) комерціалізації технічних та технологічних інновацій у гірничій галузі, які б мали свою дослідно-промислову полігонну базу й діяли спільно з інститутами НАН України, технічними університетами та підприємствами.

3.6. Наукові та держконтрольні структури з безпеки робіт у гірничій промисловості (МакНДІ та інші) залишити в складі Мінвуглепрому України.

3.7. Повністю детінізувати ринок вугілля України за рахунок вставлення порядку збуту вугілля через відкриті вугільні аукціони.

3.8. Організувати фахове обговорення й прийняття нормативних документів щодо порядку закриття шахт у контексті питання приватизації. Слід ліквідувати тільки ті вугледобувні підприємства, що відпрацювали наявні запаси вугілля.

3.9. Щодо старопромислового регіону Донбасу, то один із пріоритетних напрямків його розвитку бачиться в переведенні частини економіки регіону у сферу високотехнологічних наукомістких галузей, створенні технологічних парків, ментальній переорієнтації частини населення через зміну роду занять.

3.10. З метою уніфікації правил техніки безпеки та практики їх дотримання на вугільних підприємствах у межах Євросоюзу й країн-партнерів доцільним є обмін інформацією в цій галузі між українськими та польськими інституціями.

3.11. Для підвищення безпеки ведення гірничих робіт і видобутку газу метану доцільне задіяння механізму Кіотського протоколу з метою залучення іноземних інвестицій для створення промислових потужностей дегазації шахт.

4. У реструктуризаційних процесах вугільної промисловості України слід використати досвід сусідніх вугледобувних країн ЄС – в першу чергу Польщі, а також певні елементи досвіду вугледобувної галузі Росії.

РЕЗЮМЕ

Україна – одна з європейських країн, що зберегла вугледобувну промисловість, яка видобуває кам'яне вугілля і працює як для енергетичного, так і для металургійного сектора економіки. При цьому реструктуризаційні процеси в українській вугільній промисловості тривають з 1996 року. Стаття висвітлює стан, проблеми й перспективи української вугільної галузі, містить висновки та рекомендації щодо подальших кроків у реформуванні української вугільної промисловості з урахуванням досвіду країн-продуцентів вугілля ЄС.

Ключові слова: Україна, вугільна промисловість, реструктуризація, приватизація.

РЕЗЮМЕ

Украина - одна из европейских стран, сохранившая угледобывающую промышленность, которая добывает каменный уголь и работает как для энергетического, так и для металлургического сектора экономики. При этом реструктуризационные процессы в украинской угольной промышленности длятся с 1996 года. Статья освещает состояние, проблемы и перспективы украинской угольной области, содержит выводы и рекомендации относительно дальнейших шагов в реформировании украинской угольной промышленности с учетом опыта стран-продуцентов угля ЕС.

Ключевые слова: Украина, угольная промышленность, реструктуризация, приватизация.

SUMMARY

In Europe on today only two countries Ukraine stored coal industry, which quarries pit coal and works both for power and for metallurgical economy sector. Article elucidates a state, problems perspectives of Ukrainian coal industry, contains deductions and recommendations as for further steps in reforming of Ukrainian coal industry On base of UE experience.

Keywords: Ukraine, coal industry, restructuring, privatization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Притика О. Вугільна промисловість – чорна діра державного бюджету чи основа енергетичної безпеки України? / О. Притика. – № 14 (693) 12 – 18 квітня 2008.
2. Вугільна промисловість України (аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – № 8 (44). – 2003. – С. 2-37.
3. Байсаров Л. Підсумки і перспективи реструктуризації вугільної промисловості України / Л. Байсаров, С. Єрмілов, Ю. Звягільський, А. Ключев, П. Олійник, М. Сургай // Національна безпека і оборона. – № 8 (44). – 2003. – С. 38-44.
4. Хейні М. Реформування вугільної галузі України: погляд фахівців Світового банку / М. Хейні // Національна безпека і оборона. – № 8 (44). – 2003. – С. 45-47.
5. Перспективи розвитку вугільної галузі України у сучасних умовах. Круглий стіл. Національний інститут стратегічних досліджень спільно з Міністерством вугільної промисловості України, Інститутом економіки промисловості НАН України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Table/22102008/221008.htm – 15к -
6. Аналіз вугільного ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=1b4c8b86cba430ee0f49b872b16d2f50 –
7. Кицки Е. Роль каменного угля. Мир, Європа, Польща. Успехи, дилеммы и будущее реформ в польской горной промышленности : [Доклад, прочитанный Ежим Кицким в Донбасском Горно-Металлургическом Институте 10-ого октября 2002 года (презентация слайдов)] / Е. Кицки. – Алчевск : ДГМИ, 2002. – 87 с.
8. Szlajak J. Restrukturyzacja gornictwa wegla kamiennego w Polsce w latach 1990-2002 : [Analiza skutecnosci realizowanych programow] / Jan Szlajak. – Krakow : Wydawnictwo Nauka – Technika, 2004. – 123 s.
9. Вугільна промисловість України і Польщі: сучасний стан та перспективи / Володимир Білецький, Анна Козловська // Схід. – 2008. – № 7. – С. 3–10.

УДК 330

ЗДІЙСНЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЕКОЛОГІЧНИХ ЗАСАДАХ

Білик О.С., аспірант Бердянського державного педагогічного університету

Постановка проблеми. Минуле століття характеризується небувалими темпами зростання світової економіки. В кінці ХХ ст. щоденне виробництво товарів і послуг дорівнювало річному на початку століття. Відбулися величезні зміни в чисельності населення планети — воно зросло з 1,6 млрд. осіб на початку до понад 6 млрд. в кінці століття. Таке економічне зростання і збільшення чисельності

населення призводило до безжалісного використання природно-ресурсного потенціалу планети.

Однак загальновідомо, що всі виробничі ресурси є обмеженими і рідкісними. Особливо гостро ця економічна проблема стоїть перед природними ресурсами — землею, лісами, родовищами корисних копалин, водними ресурсами, тваринним світом, які людина використовує у процесі виробництва різноманітних благ і без яких неможлива господарська діяльність.

Саме тому державне регулювання екологічних засад діяльності підприємств є необхідним в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Специфіка обраної теми така, що автор використовував при її написанні законодавчі та нормативні акти України. Також були використані матеріали міжнародних та всеукраїнських конференцій. Особливої уваги заслуговують праці та публікації Мартинюк О.М.

Виділення невирішеної проблеми. Значимість даної проблематики, нажаль, ще недостатньо визнана реальною практикою природокористування та не має розвинутих аргументів у площині наукових засад та відповідного інституційного забезпечення. Необхідність і важливість подальшого поглибленого аналізу цієї проблематики зумовлені потребами та особливостями і протиріччями сучасного стану соціально-економічних перетворень в Україні, реальними проблемами, що стримують впровадження підприємницьких форм і механізмів в сфері природокористування. Це вимагає невідкладних і нестандартних рішень щодо становлення та розвитку екологічного підприємництва, вбудовування його в загальну систему підприємницького сектору національної економіки, переваги якого як найбільш та ефективно функціонуючого доведені історичним досвідом й поточною господарською практикою.

Мета статті полягає в дослідженні основних засад та необхідності державного регулювання екологізації підприємств та підприємницької діяльності.

Результати дослідження. У ст. 66 Конституції України закріплено: «Кожен зобов'язаний не заподіювати шкоду природі, культурній спадщині, відшкодовувати завдані ним збитки». Деталізацію стосовно суб'єктів господарської діяльності ці положення отримали в ст. 10 Закону України «Про підприємництво»: «Підприємець зобов'язаний не завдавати шкоди навколишньому середовищу, не порушувати прав та інтересів громадян, підприємств, установ, організацій і держави, що охороняються законом» [1].

Ст. 11 Закону України «Про підприємства в Україні» вже безпосередньо вказує: «Підприємство зобов'язане своєчасно здійснювати природоохоронні заходи, спрямовані на зниження і компенсацію негативного впливу його виробництва на природне середовище, здоров'я та власність людей. Фінансування таких заходів відбувається за рахунок власних коштів або інших джерел» [2].

Державне регулювання охорони довкілля та раціонального використання природних ресурсів в Україні здійснюється комплексом заходів правового адміністративного та економічного характеру, сукупність яких формує екологічну політику держави.

Екологічна політика — це сукупність заходів держави, спрямованих на збереження безпечного навколишнього середовища, захист життя і здоров'я населення від негативного впливу забруднення, досягнення гармонії у взаємодії суспільства і природи, охорону і раціональне використання природних ресурсів.

Основні нормативно-правові акти екологічного регулювання в Україні ухвалені впродовж 1991—1995 рр. Основними з них є: Закони України «Про охорону навколишнього середовища» (1991 р.), «Про природно-заповідний фонд» (1992 р.), «Про охорону атмосферного повітря» (1992 р.), «Про тваринний світ» (1993 р.), «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» (1995 р.), «Про екологічну експертизу» (1995 р.); Кодекси України — земельний, лісовий, про надра, водний; ратифіковані міжнародні екологічні угоди тощо. Ці нормативно-правові акти визначають засади та рамки діяльності щодо захисту довкілля, використання різноманітних природних ресурсів, підтримання екологічної безпеки, збереження унікальних територій та природних об'єктів, які є частиною історико-культурної спадщини України.

Основними принципами охорони навколишнього природного середовища, проголошеними в Законі України «Про охорону навколишнього середовища», є:

- пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковість додержання екологічних стандартів, нормативів і лімітів використання природних ресурсів під час здійснення господарської, управлінської та іншої діяльності;
- гарантування екологічно безпечного середовища для життя та здоров'я людей;
- запобіжний характер заходів з охорони навколишнього природного середовища;
- екологізація матеріального виробництва на засаді комплексності рішень з питань охорони навколишнього середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій;
- збереження просторової та видової різноманітності й цілісності природних об'єктів і комплексів;
- науково обґрунтоване узгодження екологічних, економічних і соціальних інтересів суспільства

на підставі поєднання міждисциплінарних знань екологічних і технічних наук і прогнозування стану навколишнього природного середовища;

- обов'язковість екологічної експертизи;
- гласність і демократизм у прийнятті рішень, реалізація яких впливає на стан навколишнього природного середовища, формування в населення екологічного світогляду;
- науково обґрунтоване нормування впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище;
- безплатність загального та платність спеціального використання природних ресурсів для господарської діяльності;
- стягнення плати за забруднення навколишнього природного середовища та псування якості природних ресурсів, компенсація шкоди заподіяної порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища;
- вирішення питань охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів з урахуванням міри антропогенної змінності території, сукупної дії факторів, що негативно впливають на екологічну обстановку;
- поєднання заходів щодо стимулювання охорони й відповідальності за псування навколишнього середовища;
- вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища на засаді широкого міжнародного співробітництва [3].

Об'єктами правової охорони навколишнього природного середовища в Україні є:

- навколишнє природне середовище як сукупність природних і природно-соціальних умов і процесів;
- природні ресурси як залучені в господарський обіг, так і не-використовувані в економічному процесі в даний період (земля, надра, води, атмосферне повітря, ліс та інша рослинність, тваринний світ);
- ландшафти та інші природні комплекси;
- території та об'єкти природно-заповідного фонду;
- здоров'я і життя людей [3].

Головним органом виконавчої влади України з питань раціонального використання природних ресурсів є Міністерство екології та природних ресурсів України (МЕПР). До центрального апарату міністерства входять департаменти: з питань ядерної безпеки, з питань екологічної безпеки, з питань охорони довкілля та природних ресурсів, з питань координації та системного розвитку. МЕПР відповідає за розроблення екологічної політики України та визначення стратегічних завдань для впровадження її через свої місцеві підрозділи. Регіональні представництва МЕПР здійснюють державну екологічну експертизу, екологічний та економічний аналіз, моніторинг стану довкілля, забезпечення ядерної та радіаційної безпеки, а також контроль за виконанням вимог екологічного законодавства. Обласні органи МЕПР підпорядковуються не лише міністерству, а й обласним державним адміністраціям.

Міжнародні екологічні угоди стосуються глобальних питань захисту довкілля, захисту і збереження біологічного різноманіття та природних екосистем.

Заходи адміністративного характеру щодо охорони навколишнього середовища об'єднують державні стандарти, екологічні нормативи, екологічний моніторинг, екологічну експертизу, державну екологічну інспекцію, екологічне лімітування.

Важливим інструментом регулювання охорони навколишнього природного середовища є стандартизація. Державні екологічні стандарти є обов'язковими для виконання і містять вимоги та режим використання та охорони природних ресурсів, методи контролю за станом навколишнього середовища. Регулювання охорони навколишнього природного середовища забезпечується системою екологічних нормативів, яка включає:

1. нормативи екологічної безпеки - гранично допустимі концентрації забруднювальних речовин у природному середовищі; гранично допустимі рівні акустичного, електромагнітного, радіаційного та інших шкідливих впливів; гранично допустимий вміст шкідливих речовин у продуктах харчування;
2. гранично допустимі норми викидів і скидів у навколишнє природне середовище забруднювальних речовин і матеріалів, рівні шкідливого впливу фізичних і біологічних факторів.

Для ефективного екологічного регулювання першочергове значення має вибір правильного методу та інструментарію (важелів) регулювання. На ранніх стадіях екологічного регулювання, яке виходило з ідеології стримування зростання забруднення (пасивне регулювання), застосовувались в основному адміністративно-розпорядчі (регламентаційні) інструменти, екологічні стандарти й норми, дозвільні процедури. Під час переходу до нової ідеології в політиці охорони навколишнього середовища, орієнтованої на послідовне зменшення забруднення (активне регулювання), застосовувались деякі економічні регулятори — емісійні нормативи поетапного зниження забруднення, тимчасові дозволи на викиди і т. п. У країнах з розвинутою ринковою економікою в структурі механізмів прямого

регулювання (адміністративно-правового примушення) з'явилися нові й перспективні як адміністративно-розпорядчі, так і економічні інструменти.

Механізми прямого екологічного регулювання є гнучкими, тобто дають можливість диференційовано підходити до об'єкта регулювання й різних екологічних ситуацій, а також до визначення міри жорсткості регулювання. Ці механізми не виключають, а навпаки, передбачають надання державної допомоги підприємствам, зокрема на технічне переозброєння.

Це дає задовільні результати щодо головного критерію економічної ефективності регулювання — величини питомих витрат для скорочення викидів. У реальній практиці екологічного регулювання країн Заходу величина державного стимулювання досягає за найскромнішими оцінками 0,1% ВВП.

У країнах Заходу механізми екологічного регулювання суттєво видозмінились, і процес цей триває. Головні вектори цієї еволюції — установлення тісніших зв'язків між регулюючими органами і кожним об'єктом регулювання, а також удосконалювання та збагачування арсеналу як регламентаційних, так і (особливо) економічних Інструментів.

Стратегії більшості підприємств орієнтовані на зміну власної поведінки, оскільки це той фактор, який апарат управління може контролювати. Прикладом можна привести стратегію, спрямовану на зниження небезпечних відходів.

При аналізі екологічної стратегії з даних позицій, підприємства відносять до одної з шести груп на базі експертних оцінок (табл. 1) [4].

Стратегія відповідності, що ґрунтується на зміні власної поведінки, є найбільш загальною серед закордонних підприємств. В той же час підприємства, що не мають ринкового потенціалу, за визначенням, не мають достатньої гнучкості для реалізації іншої, більш активної стратегії, оскільки в будь-якій економіці більша частина виробництва та розподілу здійснюється підприємствами, що не мають значного ринкового потенціалу.

Використання відповідності державним вимогам для зміни ринкової поведінки ускладнено. В розвинутих країнах виконання законодавства не є визначальним фактором, скоріше це є умовою виходу на ринок, але не його зміни. Реалізація такої стратегії може дати деякі переваги в випадку змін нормативно-правової бази, наприклад, при рості екологічних вимог до автомобілів.

Таблиця 1

Класифікація типів екологічної стратегії [4]

Мета/ Напрямок впливу	Зміна власної поведінки	Зміна поведінки ринку
Відповідність державним вимогам	зміна власної поведінки для виконання вимог держави	зміна поведінки ринку шляхом ініціалізації посилення вимог держави
Досягнення конкурентної переваги	зміна власної поведінки для досягнення конкурентної переваги	досягнення конкурентної переваги змінює поведінку ринку
Сталий розвиток	зміна власної поведінки для досягнення сталого розвитку	досягнення сталого розвитку змінює поведінку ринку

Другий стратегічний орієнтир заснований на досягненні конкурентної переваги, для чого необхідно наявність особливих активів чи організаційних можливостей, оскільки це непросто з використанням стратегії, що змінює власну поведінку.

Для досягнення конкурентної переваги й зміни поведінки ринку, по-перше, необхідно вагоме положення на ринку; по-друге, частіше компанії, що реалізують дану стратегію, є підрозділами транснаціональних компаній, по-третє, такі компанії створюють екстерналії, вчетверте, кожна з них знаходиться під контролем та впливом екологічних організацій. Тобто в минулому такі організації здійснювали значний екологічний вплив, який створював етичні, технологічні та фінансові проблеми, й для їх вирішення керівництво знайшло рішення, що узгоджує інтереси економіки та довкілля.

Третій тип стратегічного орієнтування – екологічно орієнтований сталий розвиток, який представлений самою мало чисельною групою підприємств. Складно визначити, в якій мірі економічна поведінка може бути справді екологічно сталою. До цієї групи можна віднести підприємства, що використовують найбільш передові досягнення науки в рішенні екологічних проблем, наприклад, відмова від відбілювання хлором при виробництві целюлози, загальний рециклінг, виконання більш суворих стандартів та інше. Всі компанії, віднесені до цієї групи, є серйозними представниками своєї галузі, але не мають ринкового потенціалу, заснованого на репутації, долі ринку, нових технологіях.

Підприємство може здійснювати одну з шести стратегій в конкретний момент часу. В той же час стратегія може змінюватись й перейти в іншу групу від стратегії відповідності до конкурентної переваги та сталості. Крім того, вимоги екологічного законодавства стають жорсткішими й стратегія конкурентної переваги може перетворитись в стратегію відповідності, а перевага в технології може змінити

можливість впливу на ринок через власну поведінку [5].

Висновки та пропозиції. Сфера природокористування України, яка об'єднує саме ресурсокористування, охорону навколишнього природного середовища та відтворення природо-ресурсного потенціалу, залишається однією з найбільш соціально значущих та стратегічно важливих на сучасному етапі активного запровадження механізмів ринкової економіки. Стабільність та ефективність її розвитку залежить від впровадження нових організаційно-економічних форм ефективної діяльності в цьому секторі економіки, зокрема від застосування та адаптації принципів та механізмів підприємницької діяльності до вирішення ресурсо-екологічних проблем соціально-економічного розвитку. Тому подальше формування і розвиток підприємництва на засадах екологізації та раціонального природокористування, як структуроутворюючого елементу ринкової економіки, набуває особливого значення.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються основні засади регулювання діяльності підприємств на екологічних засадах. Зроблено акцент на державному управлінні екологічною діяльністю підприємств. Особливу увагу заслуговує і екологічне стратегічне управління підприємством.

Ключові слова: екологізація, підприємницька діяльність, природокористування, екологічна стратегія.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются основные положения регулирования деятельности предприятия с экологической точки зрения. Сделан акцент на государственном управлении экологической деятельностью предприятия. Особенного внимания заслуживает и экологическое стратегическое управление предприятием.

Ключевые слова: экологизация, предпринимательская деятельность, природопользование, экологическая стратегия.

SUMMARY

In the article on the basis of analysis of classic approaches of strategic management the concept of the ecological strategy is certain. Classification of kinds is considered ecological strategies depending on the level of management and directions of influencing.

Keywords: ecologization, enterprise activity, nature management, ecological strategy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Конституція (основний закон) України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=888-09>
2. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 року №887-ХП (ВВР 1991 р., №24, ст.272) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/zakon/pro_pidpr_ukr.htm
3. Закон України «Про охорону навколишнього середовища» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2007_12_28/T126400.html
4. Мартинюк О.М. Теоретичні засади формування екологоорієнтованої стратегії підприємства: сутність та напрямки класифікації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ei/2009_37/index.html
5. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

УДК 621.6

КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ СБОРОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бородач Ю.В., ассистент кафедры технологии и организации машиностроительного производства Донбасского государственного университета

Фактором, который дает возможность интегрировать все элементы логистической системы в четко функционирующий механизм, является материальный поток. Понятие материального потока является ключевым в логистике, так как оно обобщает непрерывность изменения и движения объектов в сфере обращения и производства. В полной мере данное определение применимо и к материальным потокам сборочного производства. В общем случае под материальным потоком, говоря о принципах логистики, понимают взаимосвязи всех процессов и операций, связанных с добычей, обработкой, переработкой, складированием, транспортировкой и распределением грузов в сфере материального производства, на промышленных предприятиях, в цехах, на производственных участках.

Необходимо отметить, что в отечественной и зарубежной литературе существует несколько

вариантов классификаций материальных потоков. Но следует обратить внимание на то, что классификация материальных потоков разработана для определенных отраслей промышленности и сфер производственной деятельности (таких как складирование [3], транспортные перевозки [2]) либо торговой сферы [1]. Они существенно отличаются друг от друга, так как учитывают все нюансы в каждой из конкретных отраслей и сфер. Ни одна из существующих, на данный момент, классификаций не учитывает все необходимые аспекты материальных потоков сборочного производства. Исходя из чего возникает задача разработки структуры или первичной классификации материальных потоков применительно к сборочному производству.

На сегодняшний день отсутствует единое определение материального потока как объекта логистики. В своей работе материальный поток рассматривается как объект организации логистики, представляющий собой совокупность ресурсов всех наименований, находящихся на всём протяжении от источника сырья до потребителя готовой продукции в пределах определённого временного интервала.

В Американской энциклопедии менеджмента материальный поток определяется как «совокупность операций по переработке материалов от источника сырья, через производителя... до первичного распределительного центра» [4].

Николайчук В.Е. материальный поток рассматривает «...как некоторое явление, в процессе которого к определённому объекту прилагают различные операции в установленный отрезок времени» [4].

В Габлеровском толковом словаре материального хозяйства и закупок термин «материальный поток» толкуется как «совокупность процессов внутризаводского перемещения материалов» [6]. Иная точка зрения у ряда авторов [3, 5], материальный поток они рассматривают как продукцию в виде грузов, деталей, товарно-материальных ценностей в процессе приложения к ней различных логистических операций и отнесённую к определённому временному интервалу.

О внимании и степени важности, которые придаются понятию «материальный поток», говорит тот факт, что в Германии издаётся специализированный журнал «Materialflus» - «Материальный поток».

Обобщая имеющиеся определения материального потока, следует заметить, что большинство авторов рассматривают материальный поток, как определенные товарно-материальные ценности.

Общим для всех определений является то, что товарноматериальные ценности рассматриваются в процессе приложения к ним различных логистических операций и отнесены к временному интервалу. Это позволяет нам уточнить понятие материального потока для сборки. С нашей точки зрения, материальный поток сборочного производства представляет собой совокупность сборочных единиц, узлов, деталей и материалов (одним словом элементов материального потока) воспринимаемых как единое целое, рассматриваемых в процессе приложения к ним различных логистических операций сборочного процесса, начиная от поступивших элементов и заканчивая выпуском готовой продукции. Форма существования материального потока обусловлена самим определением и проявляется в материально-вещественных образованиях, которые могут меняться в зависимости от этапа его продвижения. Так, например, по отношению к сборке объектами на этапе обеспечения производства элементами выступают комплектующие, различные вспомогательные материалы. На этапе сборочного производства в качестве объектов выступают потоки элементов материального потока, а на этапе распределения и сбыта — потоки готовой продукции, запасных частей для продукции, находящейся в потреблении.

По своей структуре и содержанию материальный поток неоднороден: он состоит из множества элементарных потоков. Сущностными характеристиками элементарных потоков является: направленность движения ресурсов; способность к аккумуляции, т.е. образованию запасов; однономенклатурность; наличие источника возникновения поставок комплектующих и их потребления в конкретные моменты времени; неравномерность движения на отдельных участках и разрывы в плотности потока. Материальный поток - это широкое понятие, которое включает в себя ряд других потоков, например, товарный поток в сфере распределения, грузовой поток на транспорте.

В тех случаях, когда материальные потоки рассматривают не во временном интервале, а в определённый момент времени, они образуют материальные запасы (сырья, готовой продукции и т.д.).

Материальные потоки могут находиться в двух противоположных состояниях: в виде динамического материального потока и в виде статического материального потока. И то, и другое явления образуют вместе единый процесс организации и управления сборки продукции от производителя до потребителя. Материальные потоки могут протекать между различными механосборочными цехами или внутри одного сборочного цеха. Как объект исследования материальные потоки могут быть классифицированы по различным признакам.

С учетом вышеупомянутого, материальные потоки сборочного производства можно классифицировать по следующим основным признакам:

- по отношению к логистической системе,
- по количественному признаку,
- по номенклатуре материального потока,
- по степени регулярности,

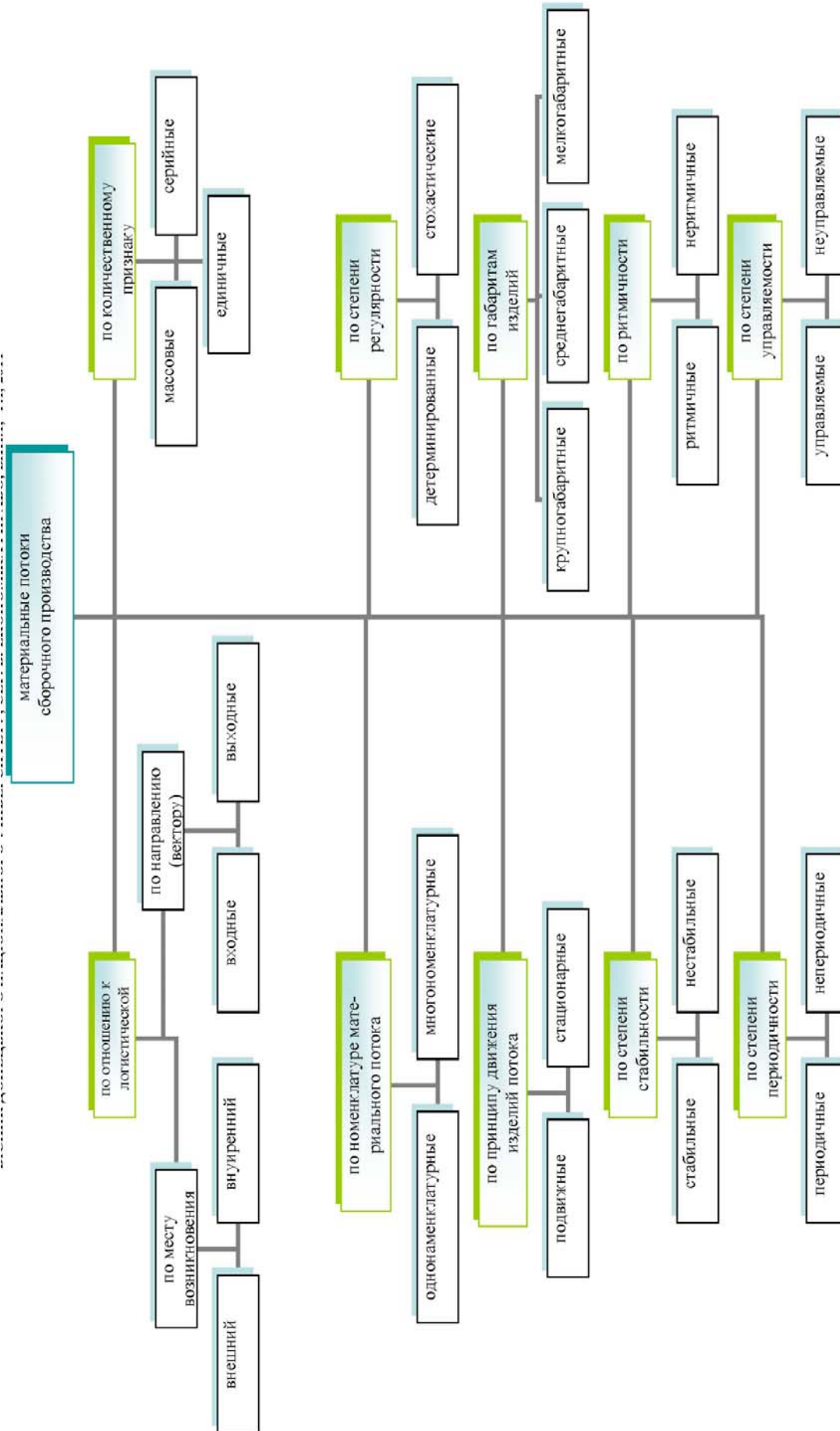


Рис. 1. Классификация материальных потоков сборочного производства

- по принципу движения изделий входящих в материальный поток,
- по габаритам изделий,
- по степени стабильности,
- по характеру перемещения (ритмичности),
- по степени периодичности,
- по степени управляемости.

По отношению к логистической системе материальный поток можно разделить также на потоки по месту возникновения и по направленности движения (по вектору). По месту возникновения материальные потоки сборки могут быть внешними и внутренними, а по направленности (вектору) движения – входные и выходные. Внешний поток – это поток материалов, протекающий во внешней, по отношению к рассматриваемой сборочной логистической системе, среде. Внутренний поток – это поток материалов, обращающийся внутри сборочной логистической системы, представляющий собой форму реализации имеющих место циклических связей. Входной материальный поток – это поток материалов входящий в рассматриваемую логистическую сборочную систему, а выходной – поток материалов выходящий из нее.

По номенклатуре материального потока можно различать однономенклатурные (состоят из одного вида продукции) и многономенклатурные (состоят из большого количества видов продукции).

По принципу движения изделий входящих в материальный поток сборочного производства необходимо различать подвижные потоки (собираемая сборочная единица перемещается от одного рабочего места к другому) и стационарные (стационарная сборка).

По степени стабильности можно различать стабильные потоки (те, которые характеризуются постоянством значений параметров в течение определенного промежутка времени) и нестабильные (характеризующиеся флуктуационным характером изменения материального потока сборки).

По степени периодичности необходимо различать периодичные (характеризуются постоянством характера их изменения через определенный период времени) и непериодичные (характеризуются отсутствием закономерности изменения параметров потока) материальные потоки сборки.

По количественному признаку можно различать массовые, средние и единичные.

По степени регулярности материальные потоки сборки необходимо делить на детерминированные (характеризуются определенностью параметров на каждый момент времени) и стохастические (характеризуются случайным характером параметров, которые в каждый момент времени принимают определенную величину с известной степенью вероятности).

По габаритам изделий входящих в материальный поток сборки можно разделить на крупногабаритные, среднегабаритные и мелкогабаритные.

По характеру перемещения (цикличности) различаем равномерные (циклические) (характеризуются постоянной скоростью перемещения объектов, то есть в одинаковые отрезки времени сборочные объекты проходят одинаковый путь) и неравномерные (нециклические) (характеризуются изменением скорости перемещения, возможностью ускорения, замедления, остановки пути) материальные сборочные потоки.

По степени управляемости материальные потоки необходимо разделить на управляемые (те которые контролируются) и неуправляемые (те, которые в силу независящих от нас причин невозможно проконтролировать либо повлиять на их протекание).

Рассмотренные признаки материального потока сборочного производства позволяют сформировать укрупненную классификационную схему материальных потоков сборочного производства. (рис. 1)

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы классификации материальных потоков в сборочном производстве. Проводится обобщение имеющихся понятий и существующих общих классификаций материального потока. В итоге все результаты исследований представлены графически. Ист. 6

Ключевые слова: логистика, сборочное производство, промышленность, материальные потоки.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання класифікації матеріальних потоків складального виробництва. Проводиться узагальнення наявних понять та існуючих загальних класифікацій матеріального потоку. У підсумку всі результати досліджень представлені графічно. Ист.6

Ключові слова: логістика, складальне виробництво, промисловість, матеріальні потоки.

SUMMARY

The article deals with the classification of material flow in assembly production. Carried out a synthesis of existing concepts and existing general classification of the material flow. As a result, all research results are presented graphically. Ist.6

Keywords: logistics, assembling, industry, material flows.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Логистика: Учебник/Под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА- М, 2002.- 368 с.
2. Нерум Ю.М.- Логистика: Учебник для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.- М.:ЮНИТИ- ДАНА, 2000.- 389 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. пособ.–М.:Маркетинг,1998
4. Николайчук В.Е., Кузнецов В.Г. Теория и практика управления материальными потоками (Логистическая концепция).- Донецк, 1999.-412 с.
5. Миротин Л.Б., Сергеев В.И. Основы логистики: Учебное пособие. – М.: ИНФРА –М, 1999.- 198 с.
6. Мельник М.М. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении материально-техническим снабжением. – М.: Высшая школа, 1990.- с. 170.

УДК 331.2: 316.4

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ДОНЕЦКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

Бочарова А.С., аспирант, Институт экономико-правовых исследований НАН Украины

Социальное государство, которым является Украина согласно Конституции, по своей сущности должно проводить масштабную социальную политику. Залогом успешного развития социально ориентированной экономики является гарантия стабильно высокого уровня и качества жизни за счет обеспечения продуктивной занятости, высокой оплаты труда, создания современных, доступных всем систем образования, охраны здоровья, социального обеспечения и обслуживания.

Следует отметить, что формирующаяся реальная экономическая система далека от социально ориентированной. Деятельность политико-экономических институций на протяжении 90-х г.г. привела к явлениям, которые имели мало общего со становлением социального государства. К сожалению, нынешняя экономическая политика продолжает создавать все новые узлы противоречий, имеет место чересчур емкий сектор противоборства и конфликтности интересов [1, с. 23].

В условиях динамичных преобразований структуры экономики Украины, переходу к наукоемкому, технологическому устройству производства, экономической глобализации и трудовой миграции, эффективными становятся те предприятия, которые постоянно инвестируют в наиболее ценный ресурс – здоровье и профессиональный потенциал работников.

Практика социального партнерства доказывает, что в Украине, из всех ступеней социального диалога, отраслевой уровень наиболее слабый. К объективным причинам следует отнести социально-экономические проблемы предприятий, последствия экономического кризиса и отсутствие реальных возможностей обеспечить выполнение положений отраслевого соглашения. Субъективными причинами являются социальное равнодушие и апатия работников, которые, как правило, не влияют на развитие социально-трудовых отношений; низкий уровень правовой подготовки представителей профсоюзных организаций; уверенность руководителей предприятий в неэффективности отраслевого соглашения как регулятора социально-трудовых отношений [2, с. 32].

Социально-трудовые отношения на производственном уровне – это комплекс взаимоотношений между наемными работниками и работодателями, которые охватывают широкий круг вопросов, касающихся условий найма, использования и развития трудового потенциала предприятия. Они определяют характер этических, психологических, правовых форм взаимодействия в процессе трудовой деятельности [3, с. 16].

Именно такой комплекс взаимоотношений обязан обеспечивать социальную эффективность на Донецкой железной дороге. Существование коллективного договора, как основного элемента правового регулирования трудовых отношений, направлено, от части, на принятие мер по повышению социальной эффективности в случае выявления резервов.

Взаимосвязь между технико-экономической и социально-экономической эффективностью имеет большое значение в процессе развития предприятия и увеличения финансовых результатов. Технические и экономические аспекты эффективности определяются развитием основных факторов производства и результативностью их использования, а социальная эффективность характеризует степень использования потенциальных возможностей трудового коллектива и каждого работника. Увеличение объемов и повышение качества предоставляемых услуг возможно вследствие более полной реализации трудового потенциала предприятия, уменьшения ущерба от сокращения кадров, ростом удовлетворенностью трудом и т.д.

Учитывая весомый вклад в развитие не только Донецкой области, но и Украины в целом, оценка эффективности в системе социально-трудовых отношений на Донецкой железной дороге, представляет собой интерес для науки.

Таким образом, целью статьи является оценка эффективности социально-трудовых отношений, перехода к более интенсивному рабочему процессу через сокращение численности и увеличение продуктивности отработанного времени на Донецкой железной дороге.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует о том, что совершенствованию социально-трудовых отношений на производственном уровне посвящены работы Л. В. Шаульська, а пути повышения мотивации к сотрудничеству социальных партнеров на отраслевом уровне определены в работе М. Мартиненко и В. Матросов. Кроме этого, вопросы перестройки национальной модели социально-трудовых отношений рассматривал в своих трудах А. Колот, экономика труда и социально-трудовые отношения были исследованы О. А. Грiшнова, а некоторые аспекты эффективности использования персонала в экономики фирмы были изучены Н. Иващенко.

Эффективность использования персонала может быть рассмотрена по двум направлениям:

- рабочее время и его использование (структура затрат времени);
- производительность труда [4, с. 199].

Таким образом, согласно данным таблицы 1, удельный вес отработанного времени, в общей структуре рабочего времени, увеличивается с 2004 по 2005, и с 2009 по 2010 годы, а в период с 2006 по 2009 годы – сокращается. Параллельно этому происходит рост потерь рабочего времени. Наиболее существенную разницу между данными составляющим, можно отметить в 2009 году - отработанное время сократилось на 9,73%, а потери увеличились на 17,36%.

Таблица 1

Структура фонда рабочего времени на Донецкой железной дороге с 2004 по 2010 годы

№ п/п	Показатели	Годы						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Фонд рабочего времени, %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1.1	Отработанное время, %	85,08	85,21	84,95	84,27	82,79	78,72	83,64
1.2	Неотработанное время, %	14,92	14,79	15,05	15,73	17,21	21,28	16,36

В целом, для анализа социальной эффективности на Донецкой железной дороге важно отметить, что с 2004 по 2010 годы существует тенденция к сокращению общего фонда рабочего времени за счет уменьшения продуктивно отработанного времени и увеличения его потерь. Сокращение численности работников, которое происходит на данном предприятии, на протяжении всего анализируемого периода, а также сокращение объема работ, особенно уменьшает количество отработанного времени в 2009 году.

Из таблицы 2 можно отметить, что наибольший удельный вес в общем количестве неотработанных часов занимают ежегодные основные и дополнительные отпуска, который непрерывно сокращается с 2004 по 2009 годы с 59,21% до 42,21%, а в 2010 году увеличивается на 53,75%.

Таблица 2

Структура неотработанного времени на Донецкой железной дороге с 2004 по 2010 годы

№ п/п	Показатели	Годы						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Неотработанное время, %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1.1	Ежегодные отпуска (основные и дополнительные), %	59,21	58,62	58,13	54,96	51,48	42,21	53,75
1.2	Временная нетрудоспособность, %	24,28	25,77	26,44	28,37	26,85	20,65	30,94
1.3	Отпуска без сохранения заработной платы по согласованию сторон, %	4,32	3,15	3,57	4,79	10,62	4,63	3,09
1.4	Перевод по экономическим причинам на неполный рабочий день (неделю), %	2,79	1,98	0,05	0,03	0,06	23,99	1,31
1.5	Другие причины, %	9,40	10,47	11,81	11,86	10,98	8,52	10,90

Как правило, ежегодные основные и дополнительные отпуска являются обязательными для всех работников, но существует проблема неиспользованных в сроки отпусков по личным причинам, а также за счет напряженности труда, следствием чего, и является неоднозначная тенденция. Стоит отметить 2009 и 2010 годы, в которых на отпуска приходится минимальное за весь анализируемый период количество неотработанного времени. Данный процесс является следствием экономического кризиса на Донецкой железной дороге, при котором многие работники отказались от отпусков, прежде всего, по причине отсутствия финансовых возможностей, а также за счет увеличения интенсивности труда в результате неполного укомплектования штата.

Количество потерь рабочего времени по причине временной нетрудоспособности зависит от

многих факторов, влияющих на уровень здоровья работников, и могут быть вызваны как внутренними процессами на предприятии, так и внешними. Важно отметить, что увеличение данного показателя в 2010 году, относительно 2004 - на 28,24%, происходит параллельно сокращению численности работников предприятия, что позволяет утверждать о явных недостатках в организации и функционировании системы медицинского обслуживания, как важного аспекта коллективно-договорного регулирования. Наибольшее количество данных потерь рабочего времени случается в 2007 и 2010 годах, удельный вес в общей структуре неотработанного времени составляет 28,37% и 30,94% соответственно.

В свою очередь, удельный вес отпусков без сохранения заработной платы по согласованию сторон значительно увеличивается в 2008 году, и составляет 10,62%, по сравнению с предыдущим анализируемым периодом, в котором он оставался практически без изменений, и не превышал 4,79%.

Рост неявок с разрешения администрации на Донецкой железной дороге происходит с целью экономии фонда оплаты труда, в определенные временные периоды, а именно в зимние праздники и другие предпраздничные дни. Проблема экономии фонда оплаты труда стоит особенно остро в 2008 году, с началом экономического кризиса. Таким образом, неявки с разрешения администрации или отпуска за свой счет становятся основным методом экономии, и составляют рекордное за весь анализируемый период значение данного показателя.

Кроме отпусков без сохранения заработной платы по согласованию сторон, важным элементом экономии фонда оплаты труда, являются неявки в связи с переводом на неполное рабочее время, которые регламентируются статьей 56 КЗоТа, по соглашению между работником и администрацией предприятия, и может устанавливаться как при приеме на работу, так и впоследствии. Оплата труда в этих случаях производится пропорционально отработанному времени или в зависимости от норм выработки.

Удельный вес неотработанного времени в результате перевода по экономическим причинам на неполный рабочий день с 2004 по 2008 годы, а также в 2010 существенно не сокращается, в общей структуре потерь рабочего времени. Стремительное увеличение данного показателя происходит в 2009 году, в результате чего удельный вес составляет 23,99%, т.е. увеличивается относительно 2008 года больше чем на 47 тысяч раз.

Причинами такого стремительного увеличения являются последствия экономического кризиса. Начиная с 4 квартала 2008 года, как уже было отмечено ранее, работники предприятия использовали свое право на неявки с разрешения администрации, а также был начат процесс перевода на неполный рабочий день, неделю. По решению администрации и профсоюзного комитета инициатива исходила от работников, и была вынужденной, по причине сокращения объема работ, увеличения льготных грузовых перевозок и, следовательно, расходов на фонд оплаты труда при отсутствии денежных поступлений.

К другим причинам, по которым случаются потери рабочего времени, относятся учебные отпуска и другие неявки, предусмотренные законодательством, технологические простои, временный перевод работника на другое предприятие, а также прогулы. Удельный вес потерь рабочего времени по данным причинам с 2004 по 2010 годы меняется незначительно, и не превышает 11,86%, кроме 2009 года, в котором его значение сократилось, и составило 8,52% в общей структуре.

На основании результатов выше проведенного анализа можно отметить факт увеличения количества отпусков за свой счет, который сопровождается сокращением численности работников, и позволяет утверждать о недостатках в системе коллективно-договорного регулирования. Регулярный рост потребительских цен и несоответствие этому росту темпа повышения уровня заработных плат на Донецкой железной дороге, исключают использования права на отпуска за свой счет по инициативе работников.

Факт увеличения часов неявок в связи с переводом на неполное рабочее время является основным методом экономии фонда оплаты труда в 2009 году, в период экономического кризиса, и является необходимой мерой, с помощью которой было возможно исключить сокращение численности работников, реализовав их законодательное право на неполное рабочее время. Недостатком данного мероприятия является его срок, который вопреки законодательству был увеличен с 3 месяцев до 1,5 лет.

Параллельно стремительному росту неявок с разрешения администрации и неявок в связи с переводом на неполный рабочий день, неделю, в 2008 и 2009 годах, все остальные составляющие потерь рабочего времени значительно уменьшаются, прежде всего, за счет сокращения объемов работ и, соответственно, сокращения рабочего времени работников.

Кроме оценки использования рабочего времени и структуры его затрат, существует и другое направление, по которому может быть рассмотрена эффективность использования персонала – оценка производительности труда.

Под производительностью труда предприятий железнодорожного транспорта следует понимать соотношение объема перевезенного груза и пассажиров, которое приносит доход, а также численности работников, занятых в эксплуатационной деятельности. На рисунке 1 представлена динамика производительности труда на Донецкой железной дороге, данные которой являются официальными отчетными, рассчитанными отраслевыми экономистами с учетом специфики работы железнодорожного транспорта. В 2005, 2008 и 2009 годах темп падения производительности труда составляет 4,1%, 0,98% и

18,67% соответственно, а в 2006, 2007 и 2010 годах 12,59%, 8,39% и 16,55%.

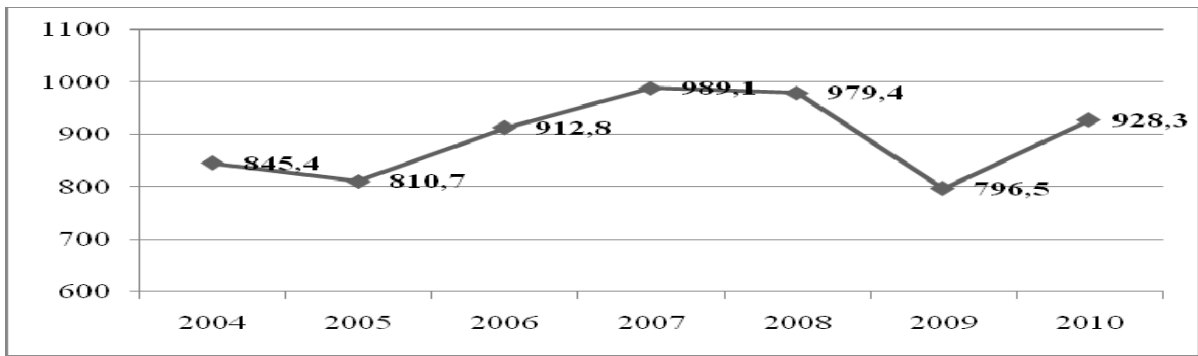


Рис. 1. Динамика производительности труда на Донецкой железной дороге в приведенных тонно-километрах с 2004 по 2010 годы

Таким образом, полученные результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что сокращение производительности труда происходит в 2005 и 2009 году, в первую очередь, по причине сокращения объема перевозок, а также уменьшения доходных грузовых и пассажирских перевозок, и увеличения льготных. Что касается 2005 года, то причиной является политический кризис, а в 2009 – экономический.

Важно отметить, что кроме объема работ, доходных поступлений и численности работников, на уровень производительности труда влияют интенсивность труда и технико-технологическое состояние производства.

Уровень интенсивности труда характеризует меру его напряженности и определяется количеством физической и умственной энергии человека, потраченной в единицу времени. Таким образом, интенсивность трудового процесса – это важный фактор увеличения производительности, который имеет четкие ограничения, то есть не может использоваться неограниченно. Источником увеличения производительности труда, которая не имеет границ, является технико-технологическое совершенствование производства под действием научно-технического прогресса [5, с. 383].

Таким образом, кроме анализа использования рабочего времени, оценить эффективность социально-трудовых отношений на Донецкой железной дороге возможно с помощью анализа численности работников, чей рабочий процесс отличается особой степенью напряженности, а также численности работников, занятых постоянно в режиме трех и четырех смен.

Согласно рисунку 2, численности работников, занятых в условиях напряженного, сложного и интенсивного труда, увеличивается в 2005, 2007 и 2009 годах на 74,55%, 10,63% и 18,3% соответственно, а в 2006, 2007 и 2010 годах - сокращается на 2,8%, 11,17% и 5,71%. Что касается численности работников, занятых постоянно в режиме трех и четырех смен, то она непрерывно сокращается с 2004 по 2006 годы, а также в 2008 и 2010 годах, на 5,65%, 4,7%, 42,56% и 24,16% соответственно. Что касается 2007 и 2009 годов, то данный показатель стремительно увеличивается на 61,31%, и на 193,19%.

Таким образом, полученные результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что на предприятии происходит увеличение численности работников, которые заняты в условиях интенсивного и сложного труда, а также постоянно в три и четырех сменном режиме в 2007 и 2009 годах. Темп роста данных показателей в период экономического кризиса происходит за счет нехватки работников, по причине административного запрета вакансий на освободившиеся должности, а в 2007 году за счет наибольшего за весь анализируемый период объема перевозок, и также за счет значительного сокращения численности.

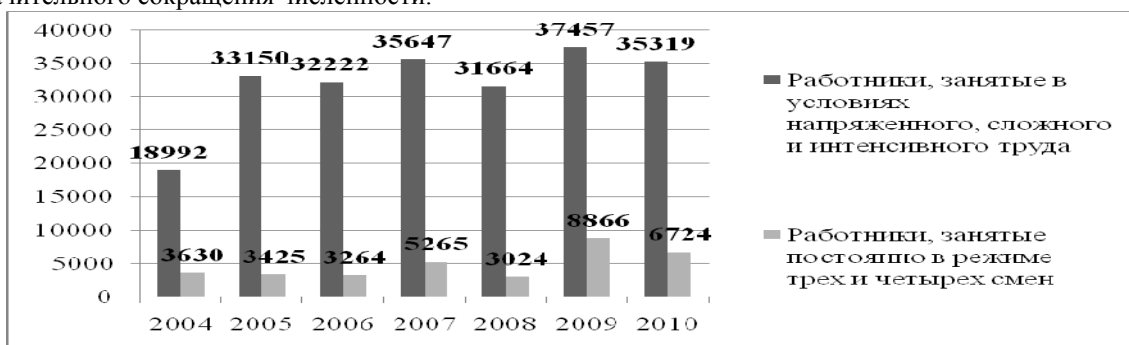


Рис. 2. Динамика численности работников, занятых в условиях сложного, напряженного и интенсивного труда, а также в три и четыре сменном режиме на Донецкой железной дороге с 2004 по 2010 годы

В данном случае можно отметить, что на Донецкой железной дороге на уровень производительности труда влияет интенсивность трудового процесса. Важным является то, что нормальная интенсивность труда определяет такие затраты жизненной энергии человека на протяжении рабочего времени, которую можно полностью возобновить до начала следующего рабочего дня при реально доступного для этого человека качеству питания, медицинского обслуживания, использования свободного времени и т.д. [5, с. 382]. В случае отсутствия возможности к возобновлению затрат жизненной энергии происходит ухудшение уровня здоровья, поскольку данный фактор имеет физиологический характер.

Оценить уровень возобновления затрат жизненной энергии человека возможно с помощью анализа дней нетрудоспособности по причине профессиональных заболеваний, динамика которых представлена на рисунке 3.

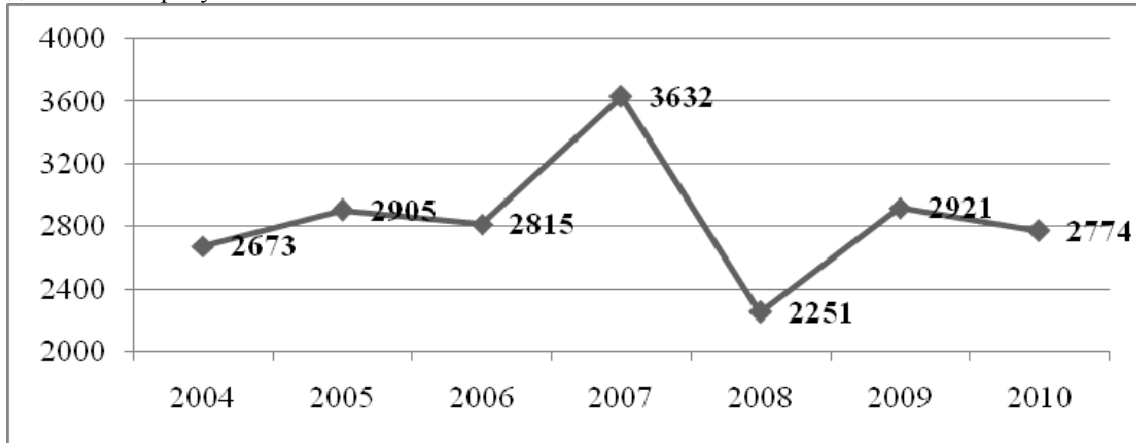


Рис. 3. Динамики количества дней нетрудоспособности по причине профессиональных заболеваний с 2005 по 2010 годы на Донецкой железной дороге

Таким образом, количество дней нетрудоспособности по причине профессиональных заболеваний увеличивается в 2005, 2007, 2009 годах на 8,68%, 29,02% и 29,76% соответственно, а в 2006, 2008 и 2010 годах сокращается на 1,31%, 38,02% и на 5,03%.

Важно отметить, что тенденция количества дней нетрудоспособности по причине профессиональных заболеваний и травм, является, прежде всего, следствием случая, но существенное увеличение в 2007, и рост в 2009 году, является подтверждением того, что на уровень данного показателя оказывает влияние интенсивность трудового процесса, которая представлена на рисунке 2. Результаты анализа позволяют утверждать о том, что чрезмерная интенсивность труда, которая является следствием ухудшения уровня здоровья работников, является одним из факторов, влияющим на уровень производительности труда.

Фактором, который не оказывает влияние на здоровье работников, является технико-технологическое совершенствование производства. За анализируемый период на Донецкой железной дороге имело место совершенствование технологий, но в незначительном объеме. По состоянию на 2010 год уровень износа подвижного состава в среднем составляет 80%, что дает основания полагать об отсутствии влияния на производительность труда совершенствования производства.

Таким образом, оценив основные факторы, влияющие на эффективность социально-трудовых отношений на Донецкой железной дороге, можно сделать вывод о том, что в целом, тенденция неблагоприятна, прежде всего, для трудового коллектива, поскольку эффективность достигается за счет увеличения интенсивности, свидетельством чего является:

- увеличение потерь рабочего времени, сокращение отработанного времени, а также сокращение численности работников в продуктивные для данного предприятия годы, что указывает на резервы в системе организации, нормирования и стимулирования труда;

- отпуска без сохранения заработной платы по согласованию сторон и перевод на неполное рабочее время является основным методом экономии фонда оплаты труда, сокращая при этом доход работников и мотивацию в целом, что дает основание к уменьшению индивидуальной эффективности отдельно взятого работника;

- уровень производительности труда увеличивается за счет интенсивности трудового процесса и сокращения численности, о чем свидетельствует увеличение численности работников, занятых постоянно в режиме трех и четырех смен, а также в условиях напряженного сложного и интенсивного труда;

- увеличение количества дней нетрудоспособности по причине профессиональных заболеваний, а также по причине временной нетрудоспособности происходит параллельно увеличению численности

работников, занятых в условиях, отличающихся особой интенсивностью, что указывает на их взаимосвязь.

Обобщив данные, можно отметить, что сокращение численности работников является ключевым элементом проблемы эффективности социально-трудовых отношений на Донецкой железной дороге, и происходит в результате неполного укомплектования штата по причине большой текучести кадров или административного запрета на прием новых работников. Увеличение численности работников, занятых постоянно в режиме трех и четырех смен, а также в условиях напряженного, сложного и интенсивного труда, сокращение количества ежегодных основных и дополнительных отпусков являются следствием роста временной нетрудоспособности, в том числе в результате профессиональных заболеваний. В данном случае следует отметить резервы в коллективно-договорном регулировании на Донецкой железной дороге и требует дальнейшей модернизации, что является перспективным направлением в будущих научных исследованиях.

РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена анализу эффективности использования персонала на Донецкой железной дороге. Рассмотрено использование фонда рабочего времени, выявлены его потери, а также определены факторы, влияющие на уровень производительности труда.

Ключевые слова: персонал, рабочее время, социально-трудовые отношения, железная дорога.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена аналізу ефективності використання персоналу на Донецькій залізниці. Розглянуто використання фонду робочого часу, виявлені його втрати, а також визначені фактори, що впливають на рівень продуктивності праці.

Ключові слова: персонал, робочий час, соціально-трудова відносина, залізниця.

SUMMARY

This article is devoted to the analysis of efficiency of the use of personnel on the Donetsk railway. The use of fund of labour hourf is considered, its loffes are revealed, and also factors influencing on the level of the labour productivity are determined.

Keywords: personnel, working hours, social and labor relations, railway.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Колот А. Проблемы розбудови національної моделі соціально-трудова відносин// Україна: аспекти праці, 2002. - №5. - С.26.
2. Мартиненко М., Матросов В. Шляхи підвищення мотивації до співпраці соціальних партнерів// Україна: аспекти праці, 2010. - №5. – С.32.
3. Шаульська Л. В., Харабуга С. В. Удосконалення соціально-трудова відносин на виробничому рівні// Вісник Донецького університету. Сер. В: Економіка і право, 2007. - №2. – С.16.
4. Экономика фирмы: Учебник/ Под общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С.199.
5. Грیشнова О.А. Экономика праці та соціально-трудова відносина: Підручник. – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. – С.382-383.

УДК 331.109.62

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОСТОЯНИЕ, ОСОБЕННОСТИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ

Бунтовская Л.Л., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Донецкого национального университета.

Стрельченко Д.И., начальник отделения Национальной службы посредничества и примирения в Донецкой области

Определение проблемы. Формирование рыночных отношений в Украине связано с множеством противоречий, возникающих в различных сферах жизни общества и нередко приводящих к конфликтам. Высшей стадией развития противоречий в системе отношений людей, социальных групп, социальных институтов, характеризующейся максимальным усилением противоположных тенденций и интересов в поведении индивидов и социальных сообществ, является социальный конфликт.

Проблема изучения и урегулирования социально-трудовых конфликтов как разновидности социальных конфликтов приобрела особую значимость в 90-е гг. прошлого века, когда конфликтогенность, заложенная в основу трудовых отношений экономическими и финансовыми потрясениями, непродуманностью действий руководства, правовой безграмотностью, несовершенным законодательством, обусловила небывалый всплеск напряженности работников предприятий

(организаций) и населения всей страны. Эта проблема является актуальной и в настоящий период, о чем свидетельствуют постоянно возникающие коллективные трудовые споры на предприятиях (в организациях) и проводимые работниками забастовки, а также другие виды протестных действий. Решение спорных и конфликтных вопросов требует не только соблюдения формальных правил и процедур, но и знания психологических основ взаимодействия. Это обуславливает необходимость подготовки и обучения сторон социального взаимодействия основам переговорных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций.

Проблема разрешения социально-трудовых отношений и коллективных трудовых споров (конфликтов), а также обучения основам конструктивного диалога рассматривается в трудах многих отечественных и зарубежных ученых и практиков. В частности, этим вопросам в своих работах уделяют внимание такие специалисты как Беззубко Л., Горбач В., Грузинова Л., Дэна Д., Ерик М. Рунессон, Зюнькин А., Казаченко О., Калина А., Колос Н., Лобас В., Нергеш Я., Новикова О., Осипенко О., Стрельченко Д., Хертель А., Шемяков А. и др. Однако необходимость проведения дальнейших исследований в этом направлении, разработки новых методов и подходов к управлению конфликтами, соответствующих реалиям настоящего периода, очевидна.

Целью статьи является выявление причин конфликтности на отечественных предприятиях (в организациях), а также обоснование направлений совершенствования обучения основам конструктивного диалога сторон социального взаимодействия.

Изложение основного материала. Обеспечение социально-экономической стабильности в обществе должно быть гарантировано политикой государства. Однако в последнее время в украинском обществе усиливается недовольство населения, что связано с невыполнением гарантий и обязательств в социальной и других сферах, несоблюдением государством собственных законов об образовании, труде и др. Это приводит к снижению мотивированности работников и повышению уровня протестных настроений в обществе в целом.

Согласно данным социологического опроса, проведенного специалистами социологической группы «Рейтинг» в марте-апреле 2011 г. [1], 40% опрошенных граждан всех регионов Украины готовы лично отстаивать свои права и интересы путем участия в акциях протеста, 52% - не готовы, 8% не смогли ответить на поставленный вопрос.

Наивысшая готовность к протестам наблюдается в западной части Украины (51%), на севере страны (45%) и в центре (43%). На востоке Украины готовы выйти на акции протеста 36% опрошенных. Донбасс и южная часть государства остаются наиболее сдержанными в отношении протестов. Так, в Донбассе почти половина респондентов ни при каких действиях власти не готова принимать участие в акциях протеста, в тоже время 33% ответили, что их участие в протестных действиях возможно в случае повышения цен на коммунальные тарифы, сокращения рабочих мест и невыплаты заработной платы.

Основными причинами, которые могут побудить людей к акциям протеста (митингам, демонстрациям, пикетированию), являются, по результатам исследования специалистов группы «Рейтинг», рост цен (38%), невыплата заработной платы (32%), повышение коммунальных тарифов (29%) и массовое сокращение рабочих мест (26%). Несколько меньшее количество опрошенных могут участвовать в акциях протеста по поводу повышения пенсионного возраста (18%) и платной медицины (14%).

Результаты данного социологического опроса позволили заключить, что наибольшая готовность к протестным действиям наблюдается среди работающих граждан, людей со средними и выше средних доходами, а также с высшим уровнем образования.

Подтверждением нарастания напряжения граждан Украины и, в частности, работников предприятий, учреждений и организаций, явились уже проведенные ими акции протеста. Так, например, в соответствии с решением Пленума ЦК Профсоюза работников образования и науки Украины от 1.03.11. «О действиях Профсоюза работников образования и науки Украины в связи с нарушением трудовых прав на уровень оплаты труда работников отрасли, сужением уровня законодательно установленных социально-экономических гарантий», 21.03.2011 г. в Донецке состоялся областной митинг, на котором собралось более 5 тысяч человек, а 22.03.2011 г. в Киеве возле Кабинета Министров на Всеукраинскую акцию протеста педагогов вышли около десяти тысяч работников отрасли [2].

Снижению социального напряжения и обеспечению социально-экономической стабильности в обществе в определенной мере способствует деятельность созданной в 1998 г по Указу Президента Украины Национальной службы посредничества и примирения и ее региональных отделений. Аналогичные Службы уже длительное время функционируют в других странах мира. Так, например, в Великобритании действует Консультационная служба арбитража и примирения (Arbitration and Conciliation Advisory – «ACAS»), в Ирландии – Комиссия по трудовым отношениям и Суд по вопросам труда, в Греции – служба примирения и посредничества («OMED»), в Австрии – Федеральный суд примирения, в Финляндии – Национальная служба мировых посредников, в Испании – Межконфедерационная служба посредничества и арбитража («SIMA»), в Венгрии – Служба посредничества и арбитража по социально-трудовым отношениям и др. [3].

Статус Национальной службы посредничества и примирения (НСПП) определен в Законе Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов), согласно которому эта структура, являясь государственным органом, не относится ни к законодательной, ни к исполнительной, ни к судебной власти. Решения НСПП имеют исключительно рекомендательный характер. В своих полномочиях эта служба не зависит от работодателей, профсоюзов и других органов, представляющих интересы трудовых коллективов, она только сотрудничает с ними.

В соответствии с приоритетным направлением своей деятельности, специалисты Службы проводят постоянную работу, связанную с предотвращением возникновения коллективных трудовых споров и конфликтов и содействуют их конструктивному разрешению на всех уровнях. Результаты деятельности НСПП по снижению уровню конфликтности в обществе регулярно публикуются в официально нормативном производственно-практическом научном информационном издании «Бюллетень Национальной службы посредничества и примирения».

В 2010 г., согласно данным НСПП [4,5], наибольшее количество случаев *дестабилизации состояния социально-трудовых отношений*, взятых на учет НСПП, наблюдалось в АР Крым (52), Закарпатской (53), Днепропетровской (51), Волынской (50), Львовской и Запорожской (по 42), Полтавской (40) областях. Повышенный уровень конфликтности отмечался на предприятиях, в учреждениях и организациях жилищно-коммунального хозяйства (132 случая), строительства (124), машиностроения (93), транспорта и связи (73).

Благодаря превентивным мерам НСПП в 2010 г. только 37 случаев дестабилизации состояния социально-трудовых отношений (4,5% от общей численности) стали предметом коллективных трудовых споров.

Основными факторами, приводящими к дестабилизации социально-трудовых отношений, специалисты НСПП назвали установление новых или изменение существующих социально-экономических условий труда и производственного быта; выполнение, заключение или изменения коллективного договора и соглашений; невыполнение требований законодательства о труде.

Анализ количественного и качественного состава дестабилизирующих факторов показал, что задолженность по заработной плате и нарушение сроков ее выплаты лидирует среди основных причин возникновения напряженности между работодателями и наемными работниками. В результате проведения переговоров и встреч с участием специалистов НСПП, направленных на предотвращение возникновения коллективных трудовых споров и конфликтов, в 2010 г. была погашена задолженность по зарплате в сумме 274 млн. 247,8 тыс. грн., что составляет 65,2% от общей суммы задолженности.

Однако, несмотря на предпринятые НСПП превентивные меры, полностью решить все проблемы по урегулированию социально-трудовых отношений в сложившихся в Украине социально-экономических условиях не удалось. Прогнозируемое ранее специалистами перерастание протестных настроений в трудовые споры и акции протеста подтвердилось.

В 2010 г. НСПП содействовала решению 160 *коллективных трудовых споров* (в том числе, 150 споров на производственном уровне, 5 – на территориальном, 3 – на отраслевом, 2 – на национальном). Наибольшее количество коллективных трудовых споров (КТС) было зарегистрировано в Луганской, Кировоградской и Донецкой областях. Несколько меньше трудовых споров зарегистрировано в Львовской, Николаевской, Одесской и других областях Украины. Общая сумма задолженности по заработной плате, ставшая основной причиной КТС, составила 751 млн. 832,8 тыс. грн. В результате разрешения коллективных трудовых споров в 2010 г. была погашена задолженность по заработной плате в размере 643, 972,3 тыс. грн. (85,6% от общей суммы задолженности).

Одновременно НСПП принимала участие и в урегулировании отношений между работодателями и наемными работниками во время *забастовок и акций социального протеста*. Всего по Украине в 2010 г. было зарегистрировано 26 забастовок и других видов протестных действий, связанных с частичной или полной остановкой работы, и 48 акций социального протеста (АСП). Наибольшее проявление протестной активности зарегистрировано в Донецкой (5 забастовок), Черкасской (3 забастовки и 4 АСП), Черниговской (2 забастовки и 2 АСП), Харьковской (12 АСП) и Львовской областях (11 АСП). Основными причинами протестных действий явились задолженность по заработной плате, несвоевременная ее выплата, принудительные отпуска за свой счет, сокращение рабочей недели, недостаточный уровень социальной защиты работников, неудовлетворительные условия труда, нарушение собственниками правил техники безопасности.

В Донецкой области на протяжении 2010 г. специалистами регионального отделения НСПП проводилась работа по урегулированию 19 случаев дестабилизации состояния социально-трудовых отношений, 5 из которых были сняты с учета, а 3 переросли в коллективные трудовые споры. В том же году Отделение принимало участие в разрешении 21 коллективного трудового спора (конфликта), 4 из которых были сняты с регистрации. Из общего количества КТС(К), по которым Отделением проводилась работа, наибольшая численность (42,8%) приходится на предприятия угольной промышленности. В 2010 г. на территории Донецкой области произошло 5 забастовок, в то же время усилиями специалистов НСПП 6 забастовок удалось предотвратить [6].

К основним причинам возникновения конфликтных ситуаций на предприятиях Донецкой области относятся задолженность по заработной плате и несвоевременная ее выплата, составление или внесение изменений в коллективный договор, невыполнение положений коллективного договора о продолжительности рабочего времени, отдыха и режима работы, необеспеченность наемных работников необходимыми материалами, оборудованием и средствами индивидуальной защиты.

Решение спорных и конфликтных вопросов невозможно без проведения переговорных процедур. В целом по Украине за 2010 г. специалисты НСПП провели 880 встреч, направленных на предотвращение возникновения коллективных трудовых споров, и 668 примирительных процедур между работниками и работодателями по разрешению КТС. В том же году специалисты отделения НСПП в Донецкой области провели 52 встречи между сторонами конфликтов.

Переговорный процесс требует от его участников специальных знаний, навыков и умений. Как свидетельствует практика, конструктивный диалог предполагает учет не только социально-экономического и юридического аспектов. Помимо этого, каждый участник должен быть и хорошим психологом, разбирающимся в тонкостях психики собеседника. Это обстоятельство существенно актуализирует проблему обучения искусству диалога, что должно стать неотъемлемой составной частью работы по урегулированию конфликтных отношений.

Как показывает опыт стран дальнего и ближнего зарубежья, наилучший результат дает систематическое обучение по единой образовательной программе. Национальной службой посредничества и примирения ведется постоянная работа по подготовке посредников и арбитров, однако Типовая программа их обучения и переподготовки до сих пор не разработана. Подготовка такой программы может быть осуществлена совместными усилиями специалистов НСПП (и в частности, ее Донецкого отделения), а также специалистами Учебно-практического экспертного центра ArtDialog, созданного в 2010 г. на базе экономического факультета Донецкого национального университета. Основной целью деятельности данного Центра является обучение студентов, менеджеров, руководителей искусству конструктивного диалога. Разработка и утверждение Типовой программы подготовки и переподготовки посредников и арбитров позволит преподавателям ДонНУ и других учебных заведений использовать модули этой программы в рамках учебного процесса, а в дальнейшем создаст предпосылки для организации Курсов по обучению навыкам посредничества при разрешении трудовых споров.

РЕЗЮМЕ

Проведено аналіз стану соціально-трудо­вих відносин в Україні за 2010 р., окреслено проблеми щодо вирішення трудових конфліктів і підготовки посередників і арбітрів.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відносини, колективні трудові спори і конфлікти, страйк, акції протесту, підготовка посередників і арбітрів.

РЕЗЮМЕ

Проведен анализ состояния социально-трудовых отношений в Украине за 2010 г., обозначены проблемы по решению трудовых конфликтов и подготовке посредников и арбитров.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, коллективные трудовые споры и конфликты, забастовка, акции протеста, подготовка посредников и арбитров.

SUMMARY

The analysis of social-labor relations in Ukraine in 2010, indicated the problem to resolve labor disputes and training of mediators and arbitrators.

Key words: socio-labor relations, collective labor disputes and strikes, protests, training mediators and arbitrators.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гражданские протесты: апрель 2011. <http://ratinggroup.com.ua/ru/>
2. Отстаиваем права работников отрасли // Перекресток. – 2011. - № 2 (66). – С.1.
3. Березін Є. Статус Національної служби посередництва і примирення у системі державних органів України // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2011. - № 1-2. – С. 18-24.
4. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2010 рік // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2011. - № 1-2. – С. 45-62.
5. Комплексний аналіз стану соціально-трудо­вих відносин на підприємствах, в установах, організаціях України, що перебувають у системі запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів) станом на 01 квітня 2011 року // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2011. - № 3-4. – С. 37-51.
6. Отчет отделения Национальной службы посредничества и примирения в Донецкой области за 2010 г. // <http://www.don.ua>

УДК 331.101.2:303.725.37:316.4(477)

МІРА ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Верховод І.С., доцент кафедри економіки Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. В країнах, що ще в ХХ ст. досягли бажаного для сучасної України рівня життя населення відбуваються якісні зміни змісту й характеру праці переважної більшості учасників суспільного виробництва. Динамічне зростання вагомості позаекономічної мотивації, творчої складової трудової діяльності, оновлення вимог до професійних компетенцій працівників, радикальне зростання ефективності засобів і процедур обробки інформації та технологій прийняття управлінських рішень, перерозподіл вагомості чинників економічної ефективності на користь інформаційного забезпечення виробництва зумовили накопичення критичної маси змін в моделі соціально-економічного розвитку таких країн. В науці ці зміни відображаються в межах цілої низки напрямів і наукових шкіл, зокрема формування концепції інформаційного суспільства М. Кастельса, постекономічного суспільства В.Л. Іноземцева, роботи Д. Белла, О. Тоффлера, Ф. Фукуями та багатьох інших дослідників відобразили кардинальні зміни ролі людини в господарській діяльності та нову якість процесів комунікації між її учасниками. Водночас, специфічність соціально-економічної ситуації в Україні ускладнює застосування досвіду провідних країн для визначення цілей і важелів державного регулювання інтелектуалізації праці й інформатизації суспільного виробництва, зумовлює актуальність дослідження як загальних закономірностей впливу процесів інформатизації на соціально-економічну ефективність суспільного виробництва, так і специфічних його рис, притаманних сучасному етапу розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці з початку ХХІ ст. активно залучали положення теорій постіндустріальної економіки для пояснення процесів, що опосередковували зв'язки між змінами в змісті праці й процесами, що здебільшого визначались як „інформатизація суспільного виробництва” і виробничими можливостями та розподільчою ефективністю економіки. Так, в роботах А. Чухна визначені принципи узгодження категоріального апарату вітчизняної економічної науки (людський потенціал, гуманітарний потенціал суспільства, творча праця, інтелектуальна праця тощо) із термінологічною базою теорії людського капіталу (людський капітал, інтелектуальний капітал, інтелектуалізація, інформатизація тощо); досліджено економічні аспекти трансформації «людини економічної» в «людину творчу», процеси інтелектуалізації розглянуто в єдності змін культурного і професійно-кваліфікаційного рівня сукупного працівника зі структурними зрушеннями в економіці, зростанням доходності праці в сфері нематеріального виробництва [1]. В роботах Н.Л.Гавкалової, Н.С. Маркової, І.Л. Федулової, А.В. Василик, О.В.Кендюхова, І.А. Шовкун та інших вітчизняних науковців досліджено місце інтелектуалізації та інформатизації в процесах накопичення людського капіталу суспільства, проблеми оптимізації ресурсної бази цих процесів та суспільного ефекту від них, методичні підходи до економічної оцінки інтелектуальних ресурсів організації та суспільства [2]. Нові моделі соціально-трудових відносин, вимоги до управління працею на підприємстві та виклики і можливості державного регулювання трудової сфери в масштабах суспільства, що формуються в умовах інформатизації виробництва, розглядаються в монографії А.М. Колота [3]. Закономірності формування глобальної економіки, що прискорюється і набуває нової якості саме завдяки концентрації навколо економіки знань, зв'язки інформатизації і глобалізації докладно розкриваються в колективній роботі «Глобальна економіка ХХІ: людський вимір» [4].

Проте підходи до кількісної оцінки інформатизації, методичні принципи зіставлення міри інформатизації й міри ефективності суспільного виробництва залишаються досі мало розробленими вітчизняними науковцями. Тому це дослідження містить спробу окреслити підходи до кількісної оцінки міри виявлення процесів інформатизації в суспільному виробництві та впливу цих процесів на окремі аспекти соціально-економічної ефективності.

Метою статті є оцінка міри виявлення деяких аспектів інформатизації суспільного виробництва та їх вплив на його соціально-економічну ефективність.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній науковій літературі активно вивчаються багато аспектів процесу інформатизації суспільного виробництва. Зокрема, перетворення змісту праці переважної більшості його учасників і зміни вимог суспільного виробництва до рис і властивостей працівників; поява нових механізмів професійної й соціальної мобільності; якісно нові можливості економічної координації та використання переваг спеціалізації й кооперації праці; оновлення соціальної структури населення й розвиток нових соціальних статусів учасників суспільного виробництва; розрив зв'язків між додатковими доходами і додатковими витратами матеріальних й енергетичних ресурсів тощо. З огляду на мету цієї статті (оцінка впливу процесів інформатизації на ефективність суспільного

виробництва) ми виділимо лише один аспект процесів інформатизації, що на нашу думку, найбільш безпосередньо пов'язаний з соціально-економічною ефективністю виробництва та може бути оцінений за наявної статистичної бази.

Таким аспектом є розширення сфери переважно розумової праці й поширення інтелектуалізації праці. Цей аспект інформатизації безпосередньо пов'язаний із зростанням економічної продуктивності праці – збільшення питомої ваги зайнятих в організації та інформаційному забезпеченні виробництва, що супроводжується більше ніж пропорційним зростанням продуктивності праці робітників – середній виробіток на зайнятого як у фізичних, так і у вартісних одиницях вимірювання зростає. За наявної статистичної бази для оцінки масштабів цих процесів можна використовувати такі показники, як частка працівників із вищою освітою в їх загальній чисельності, продуктивність праці, середні розміри заробітної плати.

Щодо цього аспекту інформатизації, ми пропонуємо таку логіку відображення їх впливу на продуктивність виробництва, оцінювану за показниками, що наводяться у вітчизняних статистичних джерелах. В якості прояву процесів інформатизації ми розглядаємо перетворення змісту праці багатьох учасників суспільного виробництва, що виражає форму зростання суспільної продуктивності праці – зростання частки зайнятих в управлінні й інформаційному забезпеченні виробництва. Для кількісної характеристики цих процесів можна використовувати, в першу чергу, показники, що відбивають зміни на мікрорівні – зростання частки управлінців (працівників переважно розумової праці) в складі загальної чисельності працівників підприємств. Слід врахувати, що в сучасних умовах, розподіл працівників за кваліфікаційними категоріями в багатьох випадках має формальний характер і не завжди відбиває переважання фізичної чи розумової праці в трудових функціях працівника – трудові обов'язки багатьох робітників все більше передбачають розумове напруження, високі вимоги до знань й інтелектуальних здібностей. Тому структура персоналу, відображена в штатних розкладах підприємств може викривлювати реальний розподіл чисельності між виконанням переважно розумової і переважно фізичної праці. Для усунення цього недоліку вітчизняна статистика дозволяє оперувати показником, що характеризує питому вагу зайнятих переважно розумовою працею в складі персоналу підприємств опосередковано – через частку працівників із вищою освітою. Відповідно, в цьому дослідженні для характеристики такого аспекту інформатизації виробництва, як розширення частки зайнятих переважно розумовою працею, будемо використовувати показники частки працівників із вищою освітою в їх загальній чисельності. Більша частка зайнятих із вищою освітою буде вважатись проявом більш високих масштабів інформатизації, що має сприяти зростанню середньої продуктивності праці й розмірів заробітків на працюючого.

Дані для статистичного аналізу зведені до таблиці 1. Показники перших колонок таблиці характеризують міру інформатизації суспільного виробництва в Україні загалом і в Запорізькій області за часткою працівників із вищою освітою в їх загальній чисельності, а останніх колонок – міру ефективності зайнятості цих показників за розмірами їх номінальної зарплати. Міра інформатизації розглядається як один з багатьох чинників, що визначає диференціацію розмірів номінальної зарплати за видами економічної діяльності. Відповідно, велика кореляція значень рядка 2 і 6 (для Запорізької області) і 4 та 7 (для України загалом) свідчить про суттєвість впливу такого аспекту інформатизації виробництва, як зростання частки працівників із вищою освітою в їх загальній чисельності на рівень оплати праці: якщо ті види економічної діяльності (ВЕД), що характеризуються більшою часткою працівників із вищою освітою відрізняються і вищим рівнем оплати праці, то це може тлумачитись як ознака суттєвості впливу інформатизації на заробітки працівників.

Показники частки працівників із вищою освітою по видах економічної діяльності характеризуються досить високою варіативністю як для України, так і для Запорізької області. По Запорізькій області коефіцієнт варіації (відношення середньоквадратичного відхилення до середнього значення показника) частки працівників із закінченою вищою освітою становить 54,88%, а по Україні – 52,93%. Також висока варіативність показників частки працівників із неповною вищою освітою та сукупної частки працівників із повною і неповною вищою освітою в загальній чисельності персоналу. Це створює загалом сприятливі умови для застосування інструментів кореляційного аналізу для оцінки зв'язку між досліджуваним аспектом інформатизації виробництва й рівнем заробітної плати.

Варіативність показників номінальної зарплати по видах економічної діяльності дещо нижча, ніж щодо частки працівників із вищою освітою по Запорізькій області – 31,2%, та приблизно однакова по Україні – 53,76%.

Одержані оцінки коефіцієнту кореляції свідчать про відсутність вираженого зв'язку між коливаннями показників частки працівників із вищою освітою й рівня оплати праці за видами економічної діяльності. Коефіцієнт кореляції по Україні (0,627) дещо більший за аналогічний показник по Запорізькій області (0,513), але обидва не виявляють високої вірогідності вагомого зв'язку між коливаннями частки працівників із вищою освітою і рівнем оплати праці за видами економічної діяльності. Аналогічні результати дають і параметри експоненційного та лінійного моделювання зв'язку між цими показниками (табл. 2 – 4). Так, коефіцієнти детермінації коливань номінальної зарплати змінами частки працівників із вищою освітою за експоненційною функцією становить: 0,248 для Запорізької

області й 0,382 для України. Аналогічні показники за лінійною функцією становлять 0,263 для Запорізької області й 0,393 для України.

Наведене вище дозволяє тлумачити різні частки працівників із вищою освітою в різних видах економічної діяльності як чинник, що не спричиняє визначального впливу на диференціацію рівня оплати праці в цих ВЕД. Інші особливості виробництва в кожному ВЕД (капіталоозброєність праці, міра монополізованості ринків збуту, специфіка інфраструктури на ринках збуту та ресурсів, особливості державного регулювання, інші чинники зумовлюють більший вплив на заробітки, ніж середній рівень освіченості працівників). Це свідчить про слабкість тенденції інформатизації суспільного виробництва в Україні, недостатність внутрішніх рушійних сил розвитку

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу впливу досліджуваного аспекту інформатизації на ефективність суспільного виробництва*

	Запорізька область		Україна		Номинальна зарплата, грн./міс.	
	Частка працівників, які мають вищу освіту		Частка працівників, які мають вищу освіту		Запорізька область	Україна
	закінчену	Закінчену і незакінчену	закінчену	Закінчену і незакінчену		
Усього	30.0	52.7	31.3	55.6	1843.0	1906.0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	11.3	25.9	11.1	26.9	1191.0	1220.0
Рибальство, рибництво	14.3	42.9	13.8	31.0	952.0	1028.0
Промисло-висть	23.8	45.5	20.6	43.9	2290.0	2117.0
Будівництво	18.4	34.7	20.5	38.8	1258.0	1511.0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	27.9	53.9	30.8	56.0	972.0	1565.0
Діяльність готелів та ресторанів	16.1	38.7	19.8	47.4	1094.0	1267.0
Діяльність транспорту та зв'язку	15.7	35.5	19.7	42.1	1940.0	2409.0
Діяльність наземного транспорту	9.4	24.5	15.8	36.7	1227.0	2126.0
Діяльність водного транспорту	22.7	50.0	26.2	55.1	2545.0	2421.0
Діяльність авіаційного транспорту	25.0	50.0	54.6	80.7	1601.0	5106.0
Додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	13.1	32.4	18.2	39.7	2318.0	2637.0
Діяльність пошти та зв'язку	20.5	42.0	25.3	50.2	1605.0	2240.0
Фінансова діяльність	61.2	84.5	63.9	85.9	2839	4038.0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та	35.2	57.0	39.2	57.4	1920.0	2231.0

надання послуг підприємця						
Державне управління	65.5	84.3	64.0	84.9	2311.0	2513.0
Освіта	51.9	68.9	51.8	70.7	1604.0	1611.0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21.1	60.9	21.1	63.5	1302.0	1307.0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	33.1	60.2	32.8	62.0	1548.0	1783
Характеристики варіативності показника						
Середньоквадратичне відхилення	16.4638186	17.3705074	16.5852711	17.4450915	575.275731	1024.6851
Коефіцієнт варіації	54.8793953	32.9384814	52.9260786	31.3921257	31.2140928	53.7610231

* - Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 р., Статистичний щорічник Запорізької області за 2009 р.

Таблиця 2

Результати еспоненційного моделювання залежності рівня оплати від частки працівників із вищою освітою (за часткою працівників із завершеною вищою освітою) по Запорізькій області та Україні

Параметр моделі	пояснення	Оцінка параметра	
		Запорізька область	Україна
b	Коефіцієнт переведення розмірності чинника в розмірність залежної змінної	1229,21	1261,78905
m	База ступеню, де коефіцієнт ступеню – значення факторної змінної	1,0101	1,015
R2	Коефіцієнт детермінації, показує частину варіації залежної величини, що пояснюється варіацією факторної	0,248	0,382
F	Коефіцієнт Фішера, показує міру вірогідності суттєвості оцінок моделі	5,7	10,53

національної економіки для вбудовування інформатизації в механізми відтворення комерційного виробництва, перетворення інформатизації на форму дотримання вимог суспільно необхідної ефективності виробництва.

Деякі інші результати дає аналіз векторів даних, утворених з відношень показників Запорізької області й загальних по Україні. Зокрема, коефіцієнт кореляції між векторами, утвореними з відносних показників свідчить про високу вірогідність зумовленості коливань значень одного вектора змінами іншого. Перший вектор значень утворено з відношень частки працівників із вищою освітою в Запорізькій області до такої частки в цілому по Україні за основними видами економічної діяльності, другий – з відношень зарплати в Запорізькій області до зарплати загалом по Україні за видами економічної діяльності (табл. 3). Кореляція між ними дорівнює 0,791, що може тлумачитись як ознака функціонального зв'язку між векторами показників. Також достатньо близький до одиниці коефіцієнт детермінації, розрахований за логарифмічною функцією залежності зарплати від частки працівників із вищою освітою (табл. 4). Значення 0,64 означає, що близько 64% варіації залежної змінної (відносного відхилення рівня оплати праці в Запорізькій області від зарплати у відповідному ВЕД по Україні загалом) зумовлено змінами факторної величини (відносного відхилення частки працівників із вищою освітою в Запорізькій області від загального по Україні значення у відповідному ВЕД). При цьому значення коефіцієнту Фішера підтверджує високу достовірність одержаної оцінки зв'язку між

факторною і залежною змінними. Такі результати свідчать, що відмінності в рівні оплати праці за регіонами значно більшою мірою пояснюються різною часткою працюючих із вищою освітою, ніж відмінності в рівні оплати праці в різних ВЕД. Це дозволяє віднести освітній рівень працюючих (як один з аспектів інформатизації виробництва) до групи не першорядних факторів змін ефективності суспільного виробництва в Україні. З урахуванням досвіду, накопиченого провідними за рівнем економічного розвитку країн, таке недовикористання потенціалу процесів інформатизації суспільного виробництва суттєво ускладнює досягнення бажаних показників рівня життя населення, зумовлює використання дешевої робочої сили чи надлишкової забезпеченості сировиною в якості провідних чинників конкурентоспроможності національної економіки. Такі особливості національного виробництва скорочують попит на кваліфіковану робочу силу, знижують стандарти оплати праці, пригнічують інвестування в людський капітал, зменшують норму віддачі інвестицій в освіту й розвиток соціальної сфери.

Таблиця 3

Вихідні дані для аналізу регіональних відмінностей зв'язку між часткою працівників із вищою освітою й рівнем оплати праці

	Відношення показника по Запорізькій області до відповідного по Україні	
	Частка працівників із вищою освітою в їх загальній чисельності	Номінальна зарплата
Усього	0.95734483	0.96694648
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1.01488052	0.97622951
Рибальство, рибництво	1.03571429	0.92607004
Промисловість	1.15828983	1.08171941
Будівництво	0.8955665	0.83256122
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0.90694467	0.62108626
Діяльність готелів та ресторанів	0.81391012	0.86345699
Діяльність транспорту та зв'язку	0.79309939	0.80531341
Діяльність наземного транспорту	0.59775892	0.57714017
Діяльність водного транспорту	0.86850649	1.0512185
Діяльність авіаційного транспорту	0.45769231	0.31355268
Додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	0.72180012	0.8790292
Діяльність пошти та зв'язку	0.80945548	0.71651786
Фінансова діяльність	0.95742089	0.70307083
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0.89744267	0.86060063
Державне управління	1.02431611	0.91961799
Освіта	1.00185192	0.99565487
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1.00149396	0.99617445
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1.00858748	0.86819966
Характеристики варіативності показника	0.95734483	0.96694648
Середньоквадратичне відхилення	1.01488052	0.97622951
Коефіцієнт варіації	1.03571429	0.92607004

Таблиця 4

Результати еспоненційного моделювання залежності рівня оплати від частки працівників із вищою освітою (за часткою працівників із завершеною вищою освітою) по Україні

Параметр моделі	пояснення	Оцінка параметра
b	Коефіцієнт переводу розмірності чинника в розмірність залежної змінної	0,2384
m	База ступеню, де коефіцієнт ступеню – значення факторної змінної	3,964
R2	Коефіцієнт детермінації, показує частину варіації залежної величини, що пояснюється варіацією факторної	0,64
F	Коефіцієнт Фішера, показує міру вірогідності суттєвості оцінок моделі	30,09

Висновки і пропозиції. Процеси інформатизації суспільного виробництва в Україні виявляються, здебільшого, за формальними показниками (зростання середнього освітнього рівня працюючих), за збереження низької соціально-економічної ефективності зайнятості, великого розриву між потребами економіки і структурою підготовки в навчальних закладах, невисокої трудовою мобільністю переважної більшості працюючих, високої концентрації економічної влади і доходів у власників матеріальних умов виробництва.

Вплив як динаміки освітнього рівня працюючих, так і коливань рівня освіченості персоналу за видами економічної діяльності на рівень оплати праці (щодо його динаміки та диференціації за видами економічної діяльності, відповідно) не набув статистично значущої вагомості, що свідчить про недовикористання потенціалу інформатизації як чинника ефективності суспільного виробництва.

Невисока вагомість такого з чинників ефективності суспільного виробництва, як зміна освітнього рівня працюючих може слугувати підтвердженням інвестиційно залежної моделі економічного зростання вітчизняної економіки, яка, згідно досвіду країн, що розвиваються, здебільшого, не забезпечує перетворення економічного зростання на поштовх поліпшення загальносуспільного добробуту і виходу на траєкторію стійкого економічного розвитку.

РЕЗЮМЕ

У статті зроблено кількісний аналіз міри впливу процесів інформатизації на ефективність суспільного виробництва. Проявом процесів інформатизації розглядається зростання частки зайнятих в управлінні й інформаційному забезпеченні виробництва.

Ключові слова

Інформатизація, ефективність суспільного виробництва, продуктивність праці, заробітна плата, працівники з вищою освітою.

РЕЗЮМЕ

В статье сделан количественный анализ меры влияния процессов информатизации на эффективность общественного производства. Проявлением процессов информатизации рассматривается рост части занятых в управлении и информационном обеспечении производства.

Ключевые слова

Информатизация, эффективность общественного производства, производительность труда, зарплата, работники с высшим образованием.

SUMMARY

In the article a quantitative assessment of the degree of the influence of informatization processes over the efficiency of common production has been made. The increase of a part of people engaged in management and information production support is considered a manifestation of informatization processes.

Keywords: informatization, efficiency of common production, labour productivity, wages, salary, higher education employees.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Чухно Анатолій Андрійович. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: Логос, 2003. — 631 с.
2. Гавкалова Н.Л., Маркова Н.С. Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова — Харків. Вид. ХНЕУ, 2006. — 252 с.; І.А. Шовкун Інтелектуальний ресурс економічного розвитку // Економічна теорія №2, 2007 р. 14 — 33с.; «Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України» / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової — К.: Інститут економіки та прогнозування, 2007. — 472 с.
3. А.М. Колот Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 2010. — 251 с.
4. Глобальна економіка XXI: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненко та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2008. — 420 с.

NEW SKILLS FOR LABOUR MARKET

Vlasova T., Dr. Donetsk National University

Politik A., Donetsk National University

It is difficult to predict precisely what the future will hold, but everyone has to prepare and plan in order to avoid undesirable outcomes and to make the most of the opportunities they encounter. The sum of these individual plans and choices will influence the future path taken by Europe as a whole. These plans and choices need to be guided by robust labour market information, including a prospective element. The key question therefore is not whether an attempt should be made to anticipate the future, but rather how to go about it. Rather than relying on luck, or upon individuals' own (possibly ill-informed) judgments, those involved in producing projections argue that there is a case for the State providing such information as a public good, based on the application of transparent, systematic and scientific methods.

Rationale

The essential rationale for forecasting and the basis for the public sector funding of forecasting and the associated data collection is that labour markets are imperfect and that there are long and variable lags between decisions on investment in skills and when these are finally available. Without such information there are likely to be more or greater mismatches in labour supply and demand. This is likely to be reflected in a combination of wage inflation, unemployment, unfilled vacancies and associated inefficiencies. Hence, by funding data collection and forecasting work the public sector is providing a public good available to public and private sector actors to help inform decisions to invest in improving human capital.

Identification of labour skills needs: main concepts, strengths and weaknesses

The assessment and anticipation of skills and labour market needs is seen as a key instrument: for the efficient functioning of labour markets and the mobility of labour within the EU; for a better match between labour supply and demand to reduce bottlenecks; and for a better definition of the content and structure of education and training systems as they seek to develop human resources, skills levels, creativity and entrepreneurship. Many Member States currently carry out such activities, but until recently little has been done at pan-European level. Given the increasing interdependency of European labour markets and the growth in cross-border mobility, the case for a pan-European assessment has strengthened.

While this approach is important for policy (especially in education and training provision), it has an equally important role in providing robust information for individual citizens and organisations. In a rapidly changing economic and social environment, policy-makers, practitioners and citizens have to be able to identify and respond promptly to new skill needs. Such decisions should depend on reliable information provided by research.

There is a long tradition of forecasting skills needs in Europe. Recently, the terms 'labour market assessment', 'anticipation' and 'early identification of skills needs' have become popular. These terms are used as umbrella concepts for the various tools and studies to better anticipate skills needs.

There is now a vast range of different tools and techniques for anticipating changing skill needs. The main general approaches include:

- i. Formal, national-level, quantitative, model-based projections;
- ii. Surveys of employers or other groups (these approaches may include some quantitative aspects but are generally more qualitative);
- iii. Ad hoc sectoral or occupational studies (involving both quantitative and qualitative methods), focusing on the situation in particular areas (which may involve elements of both i and ii).
- iv. Foresight analysis using scenario development exercises based on expert opinion (including setting up 'observatories', focus groups, round tables and other Delphi-style methods, to reach a consensus view) (1)

Each approach has its strengths and weaknesses (see Table 1). Ideally, a variety of different methods should be used, allowing them to inform and support each other, rather than seeing them as mutually exclusive or competing alternatives. No single approach has the monopoly on 'truth' nor can a single method provide a full and complete picture: both qualitative and quantitative assessments are needed. All such projections should be seen as part of an ongoing process rather than the final outcome. Together they can provide the various participants in the labour market, as well as policy makers, with useful insights into how labour markets are developing in response to various external influences.

It is also important to emphasise that the different approaches may be suited to different audiences and purposes. Scenario development, for example, is ideal when the aim is to involve participants and to explore alternative possible futures. The actual process of carrying out the scenario development is often a critical output, and participation is necessary to gain the full benefits. This is ideal for situations involving small numbers of policy makers trying to explore the threats and opportunities they are facing. In contrast, detailed quantitative projections may be ideal where the prime aim is to provide useful labour market information and intelligence to support large numbers of individuals making choices.

The education attainment levels are formalised in the well-known ISCED levels. These levels are mostly related to the length of schooling and the institutions that deliver the diploma. On the contrary, the European Qualification Framework will try to base the qualification process on the "learning outcomes", defined in terms of knowledge, skills and competences. It provides a clear definition of all these related concepts:

- "qualification" means a formal outcome of an assessment and validation process which is obtained when a competent body determines that an individual has achieved learning outcomes to given standards;
- "learning outcomes" means statements of what a learner knows, understands and is able to do on completion of a learning process, which are defined in terms of knowledge, skills and competence;
- "knowledge" means the outcome of the assimilation of information through learning. Knowledge is the body of facts, principles, theories and practices that is related to a field of work or study. In the context of the European Qualifications Framework, knowledge is described as theoretical and/or factual;
- "skills" means the ability to apply knowledge and use know-how to complete tasks and solve problems. In the context of the European Qualifications Framework, skills are described as cognitive (involving the use of logical, intuitive and creative thinking) or practical (involving manual dexterity and the use of methods, materials, tools and instruments);

Table 1.

Comparison of the advantages and disadvantages of alternative approaches to anticipating skill requirements

Alternative Approaches	Advantages	Disadvantages
Formal, national level, quantitative, model-based projections	Comprehensive Consistent Transparent Quantitative	Data shortage Costly Not everything can be quantified May give a misleading impression of precision
In depth sectoral or occupational studies (using a variety of quantitative (model based) and qualitative methods)	Strong on sectoral specifics	Partial Can be inconsistent across sectors
Surveys of employers or other groups, asking questions of fact and opinion about skills, skill deficiencies and skill gaps	Direct "user/customer" involvement	Can be very subjective Inconsistent Can too easily focus on the margins (i.e.current vacancies) rather than skill needs within the whole workforce
Focus groups, round tables Observations Delphi-style methods Scenario development, Foresight	Holistic Less demanding data requirements Direct "user/customer" involvement	Non-systematic Can be inconsistent Can be subjective

- "competence" means the proven ability to use knowledge, skills and personal, social and/or methodological abilities, in work or study situations and in professional and personal development. In the context of the European Qualifications Framework, competence is described in terms of responsibility and autonomy.

All things considered, over 19.6 million additional jobs are expected to be created between 2006 and 2020 in the EU-27. However, the actual number of jobs created will depend on the global economic environment. The current financial crisis and its impact on the real economy make the pessimistic scenario more probable. The more pessimistic scenario projects the generation of fewer jobs in the service sector, but still growth. In this scenario, the employment decline of manufacturing will be stronger. The present crisis may accelerate the foreseen restructuring in these sectors. However, even in the pessimistic scenario, the manufacturing sector should still account for more than 33 million jobs in 2015: this sector would still correspond to an important part of jobs in some European regions. In addition, some regions would experience positive trends in manufacturing as a result of the transfer of jobs from older to newer Member States. Lastly, in some industries (for example engineering), demand will outstrip productivity gains and create new jobs. The primary sector and utilities are expected to decline significantly in all cases. (5, 6, 7)

The forecast has adopted a modular approach to exploring skill needs focusing on four key components (modules):

The first key component is a multisectoral macroeconomic model, called E3ME (Energy-environment-economy model of Europe). Using the classical Leontief input-output tables, it considers the links between economic sectors. In addition, it takes into account the interactions between the economy, energy supply and demand, and environment (E3), as well as the contribution of research and development, and associated technological innovation, and the dynamics of growth. E3ME's parameters are estimated empirically, using historical time series data covering the period 1970-2004. This means that behavioural relationships in the

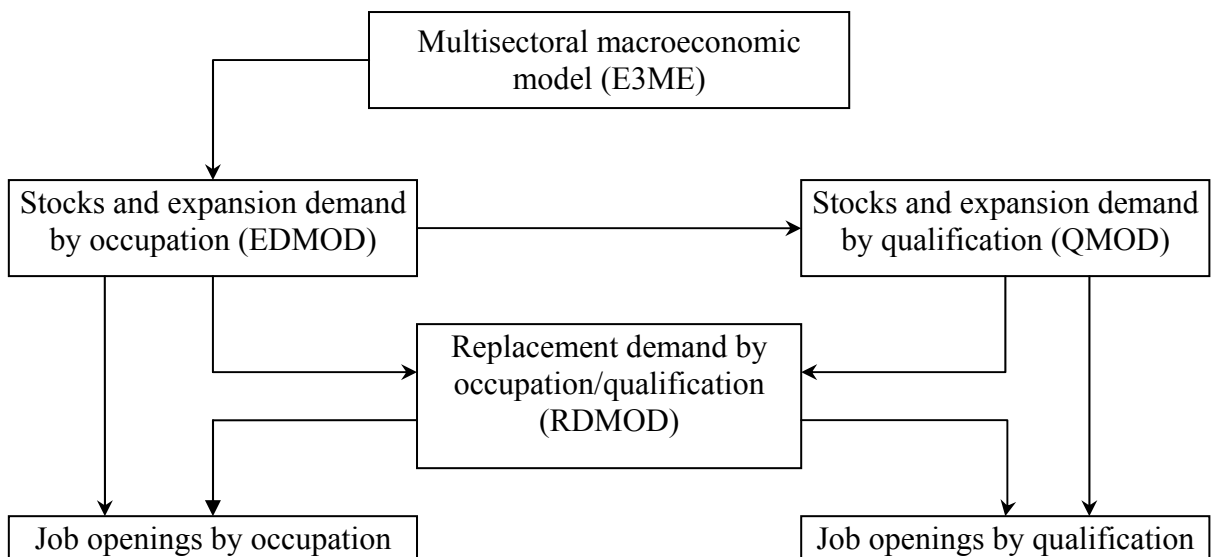
forecast are determined by past trends. There may be cases where this is not appropriate, in particular in new Member States where data series are shorter (1993-2004) and cover a period of transition. To compensate partially for this E3ME assumes that in the long term there is convergence between the EU's new members and the previous EU-15 in terms of the key economic relationships and parameters embedded in the model. It also uses Eurostat population projections as an input. Based on Eurostat National Accounts (NA) estimates, this model provides consistent projections of employment levels by sector/industry. Of course, in addition to providing projections of sectoral employment, such models can be used for a wide variety of other purposes, including more general macroeconomic policy analysis. E3ME has been set up to explore alternative scenarios. This includes broad assessment of the sensitivity of outcomes to some key external drivers (such as the global economic demand). A baseline forecast, constructed from a set of accepted European Commission economic projections was developed as a benchmark for two alternative scenarios, one with a positive and one with a more negative outlook.

The second key component is a module which translates the employment projections from the multisectoral model into implications for the expansion demand for occupations. The third module, very similar to the second one, focuses on the implications for formal education attainments.

A key issue is the best data to be used to measure employment structure in Europe. Historically, most countries have invested considerable resources in developing data for their National Accounts (NA). In many respects estimates of employment on this basis are to be preferred as they are consistent with other key economic indicators such as output and productivity. More recently, greater emphasis has been placed on estimates of employment based on the European Labour Force Survey (LFS). These have the advantage of being broadly consistent across countries and providing a measure of employment structure by occupation and qualification that is not available from the NA based estimates. Therefore the data from the Labour Force Survey (LFS) are used to generate the occupational and qualification estimates, but are constrained to match National Accounts based employment totals. The occupational and qualifications shares within sectors therefore reflect the patterns in the LFS data (11,17.20).

Ideally, the second and third module should relate occupational and qualifications structure to technology and work organisation, price (wage) and other economic factors. In practice, time is the main independent variable acting as a proxy for technological change and other factors. The fourth module estimates the 'replacement demand'. On the demand side of the labour market it is important to make the distinction between demand that results from future changes in employment levels – expansion demand – and the so-called replacement demand, influenced by retirement, mortality, inter-occupational, geographical mobility and migration. Obtaining robust estimates of migration flows is not straightforward, since available data are rarely adequate, but this module tries to estimate the impact of all types of mobility, including migration.

In combination, the four modules deliver a comprehensive, consistent, detailed picture of future skill needs and job openings across Europe. The latter are defined as the sum of expansion and replacement demand (5) (see Pattern 1).



Pattern 1. Expansion and replacement demand

Different factors can influence the size of the workforce: demographic factors, participation rates, health issues, migration flows. In 2007 the active population in the EU, i.e. the total of those in employment and unemployment, was around 235 million on average. According to the latest population projections by Eurostat, by 2060 the working age population of the EU is projected to fall by almost 50 million even with continued net

immigration similar to historical levels and by around 110 million without such immigration. Immigration in itself will not solve the demographic deficit, but it can cushion the impact of the demographic trends. Relying on immigration to replenish the population in Europe is a high-risk strategy as immigration is projected to decline by 2020. On its own, immigration is insufficient to compensate for the decline in birth rates throughout Europe. On the other hand, the potential contribution of immigration to EU economic performance is – and will most likely continue to be – significant. As recognised by the spring 2008 European Council and by the European Pact on Immigration and Asylum of October 2008, well managed economic immigration is one of the policies needed to help meeting the needs of the labour market and reducing present and future skills shortages. (5,6,7)

These demographic trends are expected to have a major impact on the supply of labour in Europe. Overall participation rates (for the 15-64 age group) in the EU-25 are expected to increase over the coming decades and the overall employment rate is projected to rise from 65,5% in 2007 to 69% in 2020. The projected increase is mainly due to higher female employment rates, which will rise from 58,4% in 2007 to almost 63,4% by 2020. Even steeper is the projected increase in the employment rate of older workers, from 45% in 2007 to 54,5% in 2020. In many countries, the youth employment rate has been falling until 2004/2005. This trend is explained by the higher proportion of persons completing secondary education and higher enrolment in tertiary education. However, in 2006 and 2007, the youth employment rate has increased in a majority of countries and is expected to reach 40% in 2020 (11).

The total number of persons employed (15-64 years old) is projected to increase significantly up to 2019, but after 2019 the demographic effects of an ageing population will outweigh this effect. Three distinct periods can be identified. Between 2004 and 2012, both demographic and employment developments will support a growing labour supply. Between 2013 and 2019, rising employment rates will offset the stagnation and decline in the working-age population: during this period, the working-age population will start to decline as the baby-boom generation enters retirement. The ageing effect will dominate as from 2020, and the number of persons employed will fall (21,22, 28).

Reflections

Overall population projections and estimates of future labour supply provide robust trend data that can be compared with estimates of labour demand and the need for new skills. However, there are nevertheless some important challenges:

- *Uncertainties over life expectancy.*

Life expectancy projections are subject to uncertainty. Past projections from official sources have often underestimated the gains in life expectancy.

- *Labour supply is sensitive to labour demand.*

Employment rates, particularly female employment rates and rates among older and younger workers, markedly affect labour supply and associated activity rates. Employment rates are themselves sensitive to labour demand, the wage rates for different skill groups, and conditions affecting decisions to retire or otherwise become inactive.

- *Estimating third-country immigration to the EU.*

Compared to fertility and mortality, immigration flows are harder to predict and are more volatile and subject to changes in political and institutional factors. The data on immigration flows are sketchy and it is extremely difficult to project migration flows. The static snapshot of net immigration inflows on which the projections are based fails to capture the complexity of the situation, not least because gross flows (both inwards and outwards) are neglected. Moreover, immigration has a dynamic impact on the population of the host country, and account needs to be taken of factors such as the extent to which migrants return to their home country, family reunification, and whether the fertility and mortality patterns of migrants' offspring and subsequent generations converge to those of the host country. Migration flows are also uncertain due to the influence of a variety of push and pull factors in both host and home countries. Natural disasters, war and political instability play a role, but these are too uncertain to project. Relative income disparities and public policy towards migrants are the major determining factors of migration over the long run. Finally, approaches to modelling migration flows vary widely across official agencies throughout the EU, notwithstanding the progresses in the common EU immigration policy.

- *Estimating intra-EU migration.*

There has been a long tradition of intra-EU economic migration although the absolute numbers of workers involved have been low relative to the size of national labour markets. Enlargement has significantly affected these trends. The single market and efforts to encourage mobility may increase mobility and hence affect labour supply. However, anticipating the potential scale of such changes is problematic.

- *Estimating intra-Member State migration flows.*

Labour markets are to a large extent local and regional rather than national, and there have been and continue to be marked inter-regional and rural/urban (and urban/rural) migration movements within European countries. Data on such trends are poor. However, such trends have important consequences for effective levels of labour supply. Employers, dependent upon the local and regional labour supply, have a strong interest in anticipating such trends.

- Estimating the characteristics of labour supply.

While the characteristics of age, educational level, gender, and to a lesser extent origin of labour supply are relatively easy to forecast, some of the characteristics associated with likely success in the labour market are more difficult to identify, as formal occupational qualifications and experience become less relevant than generic competences that are more important for an individual's competitiveness in the labour market, and as career paths become more complex.

Conclusions Drawn

Several factors have influenced the trends and shifts in skills demand. The main factors driving these trends are: technological change; organisational change; globalisation and international trade. Climate change and environmental challenges will also have a major impact across the economy. The changing characteristics and upgrading of the workforce may also reinforce the trends. The pace of change may also be influenced by institutional factors in the labour market. The relative importance of these factors is the subject of research and debate. Each factor is considered in turn below.

Technological change

Technological change influences the demand for skills and workers with different levels of education. The so-called Skill-Biased Technological Change (SBTC) thesis is a common approach to explaining the shift in labour demand towards high-skilled workers in Europe. The basic idea is that new technologies that improve the effectiveness of the production process, for example information and communication technology (ICT), are 'skill-biased' and that technological change increases the demand for higher-educated workers. At the same time, less-educated workers become relatively less productive, and are less in demand, which reduces their wages or increases their likelihood of unemployment. There is considerable evidence that adopting ICT reduces the labour input for routine cognitive and manual tasks and increases the input for non-routine tasks that require higher skills. Studies (mostly for the US and the UK) have tried to relate shifts in skill structure in several industries to indicators such as computer use, R&D intensity or innovation counts. The findings tend to support the SBTC thesis by showing that demand shifts are stronger in industries making intensive use of ICT. Apart from ICT, biotechnology and nanotechnology are identified as likely to have a major impact on the economy and the labour market over the next decade (27,28).

Organisational change

Technological change also influences the organisation of work, which affects the demand for different levels of skills. ICT has contributed to the shift from the so-called 'Taylorist organisation of labour', characterised by mass production and bureaucratic controls, to more flexible forms of work. Work organisation is now characterised by decentralised decision taking, just-in-time operation, job rotation, teamwork and multitasking. The OECD has paraphrased this as 'high-performance work practices', emphasising that these new requirements lead to higher skill needs. This process is termed Skills Biased Organisational Change (SBOC).

US data on the internal structure of firms that have adopted ICT show that the increase in demand for high-skilled workers can be attributed more to the requirements of new work organisation than to the introduction of the new technology itself. The organisational changes possible through ICT may change labour demand in several ways. Firms that adopt ICT need workers that can get along in self-managed teams and can complete a whole process that earlier was fragmented because of the lack of centralised databases. Moreover, non-cognitive skills such as dealing with suppliers and customers or influencing team-mates and colleagues have become more important.

Endogenous skill-biased technological change

Technological development has not always led to an increase in the demand for high-skilled labour. To some extent, labour demand is a reflection of labour supply. Work needs to be organised in manner that best takes advantage of and complements the skills and education of the available workforce. A well-educated and highly skilled workforce will have the effect of encouraging and enabling the adoption of technologies and modification of work organization that can increase productivity, which will in turn reinforce the demand for high skills in successful companies and industries. Upgrading the education of the workforce may thus itself be a factor leading to increased demand for high skills. A large supply of skilled workers with relatively low wages could lead firms to introduce a technology their workforce can cope with. So, technology needs to be seen as a flexible parameter that firms can use to maximise their profits.

Research into technological change driven by skills supply is not widely available. A recent study in the United States compared PC adoption in different cities, finding that cities initially endowed with abundant and cheap skilled labour more aggressively adopted the new technology. Also, US evidence suggests that it is reasonable to assume that innovations are at least partly the result of the available workforce.

Across the developed world, empirical evidence shows a correlation between the available skills and the type of technological change. A large supply of general and transferable skills provides companies with a better capacity for radical innovation, while education and training systems offering sector-specific courses and curricula favour incremental innovation. It is argued that the US systems focusing on a more 'general' education

do better in meeting the requirements of technological and organisational change. Europe, which has traditionally concentrated on 'vocational' systems, has seen less economic growth from rapid technological and organisational change.

Globalisation and international trade

The evolution of international trade and globalisation are other factors leading to increased demand for high-skilled workers in Europe and reduced demand for unskilled labour in developed countries. In recent years, trade between the industrialised countries and developing countries has risen. Emerging countries like Brazil, Russia, India and China (BRIC) now play a major role in the world economy. Within the next 40-50 years, the GDPs of the BRIC countries are expected to exceed those of the largest EU countries, the United States and Japan.

Developing and emerging countries have a larger unskilled labour supply than developed countries. Trade liberalisation enables this supply to be utilised. The developed world is experiencing a relative decline in the demand for unskilled labour as it imports cheaper low skill-intensive goods from the developing countries and concentrates on the production of high-skill-intensive goods.

However, trade and globalisation only partially explain the relative demand shift towards highskilled labour in Europe for several reasons. Firstly, trade flows with low-wage developing countries are not large enough to explain the shift in labour demand within the developed countries. Secondly, the industries that have experienced the biggest increase in trade with developing and emerging countries are not those that have seen the largest shifts in labour market demand towards high-skilled workers. Skill upgrading is also found in non-trading sectors like the retail trade, suggesting that globalisation and trade cannot by any means fully explain these trends. Finally, work specialisation among developed and developing countries is evolving very quickly. Skill upgrading is also taking place in developing and emerging countries, and these countries are now competent and competitive in knowledge-intensive sectors. The import of low-skill intensive goods has remained rather stable whereas the import of medium/high-skill intensive goods from low/medium income countries has substantially increased over the last 10 years. In addition, international trade in services should be also taken into account: according to statistics on off-shoring, most of the jobs effectively transferred abroad from EU Member States are in manufacturing or production - 51.5% -, but a significant proportion is in other areas of activity such as services. The increasing international trade in services is likely to develop over the next 10 years and to influence the EU labour market and skills requirements.(25)

Labour market institutions

Labour market institutions are often cited as an explanatory factor for the relative shifts in labour demand. Indeed, there is an interesting association between labour market institutions and new forms of work organisation: countries with relatively restrictive labour market institutions and collective regulation (for example Germany but also the Scandinavian countries) are predominantly characterised by work forms that require high skills such as problem solving and, especially, worker autonomy. In countries with more flexible labour markets (for example the UK and Ireland), however, work organisation takes greater advantage of the relative cheapness of less skilled labour. Other things being equal, the reduced wages for the low-skilled should raise the demand for them. This explanation is mostly cited with respect to the US and UK labour markets, as they have seen a reduction in the role of labour market institutions. In particular, minimum wages fell in the US during the 1980s and unionisation declined sharply in both countries. However, there is still debate among researchers as to how the evolution of labour market institutions has accounted for the shifts in labour and skills demand and wages (1).

Climate change and environmental challenges

Lastly, efforts to mitigate and tackle climate change and environmental degradation (pollution of water, land and air) can create a new 'green economy', with millions of new jobs across the world. The market for environmental products and services is projected to double. The shift to a low-carbon economy could benefit Europe, which already has a leading position in some of the technology required for renewable energy, for example. Environmental concerns not only prompt the growth of new green sectors, however. They also require the development of new competences in more traditional sectors (agriculture, transport, buildings). Consequently, increasing environmental concerns can have an impact on all sectors of the economy and require not only the development of education and training programmes for emerging new professions, but also new skills to be taught as part of changing job profiles within existing professions.

Summary: factors affecting shifts in demand for skills and challenges for anticipating future requirements.

The increased demand for high skills and educated workers is a consequence of the following factors: the application of technology, especially ICT; changes in work organisation that are themselves in part made possible by technological change; globalisation and increased international trade; and the upgrading of the workforce in Europe, which itself influences how technology is used and work organised. The parallel increase in wage differentials between the highly skilled and low-skilled may have been affected by labour market institutions. Lastly, climate change and environmental concerns are a new factor that may have a significant impact on our economies and labour markets.

Because the factors affecting skills demand are closely interrelated, and because the evidence available to measure their influences on each other and labour market demand as a whole is poor, it is difficult to assign

weights to their relative importance. Improvements in data allowing for a better longitudinal and cross-sectional analysis of trends would yield insights that could in turn improve the reliability of forecasts and anticipatory measures.

Furthermore, there is a need to carefully assess the extent to which the relative influence of these factors in the past is a good guide to their future influence on the demand for skills. For example, the next generation of technological change could have different impacts compared with the advent of computerisation; the effects of globalisation and international trade could change as the BRIC countries themselves become developed; the continuing upgrading of the educational levels of the workforce could be associated with pressures for further but different changes in work organisation; and labour market institutions could have different influences, with for example more emphasis on creating good working conditions and opportunities for work–life balance, encouraging lifelong learning and prolonging working life than on monetary rewards.

Finally, aggregate labour demand could be affected by different developments, so there is a need to consider alternative scenarios in order to distinguish between the changes that are robust and those that may be affected by wider socio-economic developments. Furthermore, quantitative projections should be complemented by a more qualitative analysis of skills needs by sector, under different scenarios.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено теоретико-методологічні і прикладні аспекти кадрових процесів в Європі в контексті глобалізації світової економіки та демографічних проблем сьогодення, визначено основні організаційні та економічні переваги та недоліки цих процесів.

Ключові слова: трудові навички, заміна попиту, інститути ринку праці, міркування.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются теоретико-методологические и прикладные аспекты кадровых процессов в Европе в контексте глобализации мировой экономики и демографических проблем современности, определены основные организационные и экономические преимущества и недостатки этих процессов.

Ключевые слова: трудовые навыки, замена спроса, институты рынка труда, размышления.

SUMMARY

In article the theoretic-methodological and applied aspects of personnel processes in Europe in the context of world economy globalization and demographic problems of the present are investigated, the basic organizational and economic advantages and disadvantages of these processes are defined.

Keywords: labour skills, replacement demand, labour market institutions, reflections.

REFERENCES

1. Allen, Jim and Egbert de Weert (2007). What Do Educational Mismatches Tell Us About Skill Mismatches? A Cross-country Analysis. *European Journal of Education* 42 (1).
2. Allen, Jim and Robert de Vries (2004). Determinants of Skill Mismatches: the Role of Learning Environment, the Match Between Education and Job and Working Experience. Research Centre for Education and the Labour Market (ROA), Maastricht.
3. Allen J., Van der Velden R. (2007, The flexible professional in the knowledge society, REFLEX project report; (<http://www.fdewb.unimaas.nl/roa/reflex/>).
4. Alphametrics, Groupe Alpha 'Comprehensive Analysis of the Evolution of the European Automotive industry', report produced for the European Commission, Comprehensive Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European Union.
5. CEDEFOP (2008a), Future skill needs in Europe. Focus on 2020.
6. CEDEFOP (2008b), Future skill needs in Europe. Medium-term forecast. Synthesis report.
7. CEDEFOP (2007a), Towards European skill needs forecasting. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
8. CEDEFOP (2007b), Systems, institutional frameworks and processes for early identification of skill needs, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
9. CEDEFOP (2005a), Identification of skill needs in nanotechnology, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
10. CEDEFOP (2005b), Trends and skill needs in tourism, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
11. Centre d'analyse stratégique (2007), Les métiers en 2015, rapport disponible sur internet:
12. http://www.strategie.gouv.fr/IMG/pdf/rapport_metiers_2015.pdf.
13. Dustmann, Christian, Johannes Ludsteck and Uta Schönberg (2007). Revisiting the German Wage Structure. IZA Discussion Paper No 2685, Bonn. Forthcoming in *The Quarterly Journal of Economics*.
14. Economix (2008), "Comprehensive Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European textile, clothing and leather products sector", Lot 2 of Comprehensive Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European Union

15. Eurofound (2008a), 'The Future of the European biomedical healthcare sector: Four scenarios', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Monitoring Centre on Change.
16. Eurofound (2008b), 'Trends and drivers of change in the EU energy sector: Scenarios', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Monitoring Centre on Change.
17. Eurofound (2008c), 'Trends and drivers of change in the EU transport and logistics sector: Scenarios', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Monitoring Centre on Change.
18. Eurofound (2008d), 'More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Monitoring Centre on Change.
19. Eurofound (2007), 'Trends and drivers of change in the European commerce sector: Four scenarios', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Monitoring Centre on Change.
20. European Commission (2008a), Progress Towards the Lisbon Objectives in Education and Training. Indicators and benchmark — 2008, Commission Staff Working Document.
21. European Commission (2008b), Employment in Europe 2008. (Chapter 5: Education and employment: relation of fields and paths of study to occupations).
22. European Commission (2008c), "The use of ICT to support innovation and lifelong learning for all – A report on progress", SEC(2008)2629 final
23. European Commission (2008d), "Economic Forecast. Autumn 2008", *European Economy*, No.7/2008
24. European Commission (2007), Employment in Europe 2007.
25. European Commission and the Economic Policy Committee (2006), "The impact of ageing on public expenditure: projections for the EU25 Member States on pensions, health care, long term care, education and unemployment transfers (2004-2050)", *European Economy*, Special report, No. 1/2006.
26. European Commission and the Economic Policy Committee (2008), 'The 2009 Ageing Report: Underlying assumptions and projection methodologies for the EU-27 Member States (2007-2060)', *European Economy*, No. 9/2008.
27. European Employment Observatory (2008) Ad-hoc request for SYSDEM experts concerning New Skills for New Jobs.
28. European Expert Network on Economics of Education (EENEE) (2008), Origins and Consequences of Changes in Labour Market Skill Needs, Analytical Report for the European Commission.
29. United Nations Environment Programme (UNEP) (2008), 'Green Jobs: Towards Decent Work in a Sustainable; Low-Carbon World', report commissioned and funded by UNEP.

УДК 339.9

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ

Гончаренко Н.І., к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету ім. В.Каразіна,

Кушнарєнко Н.П., аспірант Донецького національного університету

На сучасному етапі світогосподарського розвитку міжнародна економічна система перебуває у стані переходу від одного типу цивілізації до іншого. Отже, при дослідженні світового господарства, перш за все, необхідно враховувати вплив на його формування різних суспільно-економічних процесів, що динамічно змінюються і створюють передумови відкритості економік. З одного боку, системоутворюючу роль у лібералізації світогосподарських процесів відіграють динамічні географічне, суспільно-економічне та інформаційне середовище. З іншого – на формування лібералізації світової економіки впливає перебіг процесів розвитку світової цивілізації, географія та масштаби інноваційних та інвестиційних процесів тощо. Зазначені процеси досліджували ряд науковців минулого і сучасності – В.Будкін, Дж.Локк, Дж.Ст.Міль, В.Новицький, А.Філіпенко, М.Фрідмен, Ф.Хайек, Д.Юм та ін. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються трансформаційні аспекти розвитку міжнародної економічної системи в аспекті лібералізації зовнішньоекономічних відносин.

Метою даної роботи є аналіз існуючих теоретико-методологічних засад розвитку світового господарства в контексті економічного лібералізму.

Значну кількість наукових праць присвячено зазначеній проблематиці, зокрема, Дж.Ст.Міль,

розвиваючи теорію Д.Рікардо, звернув увагу на досить важливу проблему, що виникає при розвитку обміну між країнами. Порівнюючи можливості обміну, Д.Рікардо виходив з того, що продукт однієї країни, у випадку, якщо вона спеціалізується на його випуску, буде повністю придбаним іншою країною, яка, в свою чергу, спеціалізується на виробництві іншого продукту, виходячи з того, що приріст його випуску буде повністю реалізовано в першій країні. Дж.Ст.Мільє вважав, що така ситуація виникає не завжди. Одна країна, відмовляючись від випуску одного продукту і переводячи робочу силу і капітал у виробництво іншого продукту, розраховуючи на його реалізацію на зовнішньому ринку, зможе це здійснити, а інша – ні.

Отже, якщо розглядати проблему з урахуванням попиту на товар на світовому ринку, то очевидно, що при спеціалізації країни на випуску товару, що має обмежений попит, її становище у світовому суспільстві виявляється несприятливим. Можливості країни отримувати ефект від зовнішньої торгівлі є обмеженими.

У зв'язку з цим Дж.Ст.Мільє зробив висновок, що вартості, за якими дана країна обмінюється своєю продукцією з іншими країнами, залежать від двох чинників: від розміру і здатності до розширення попиту на її товар порівняно з попитом на їх товари; від величини капіталу, що вивільнюється з внутрішнього виробництва товарів для власного споживання. На його думку, чим більшим є переважання зовнішнього попиту на товари даної країни над її попитом на іноземні товари і чим меншим є капітал, що залучається для виробництва експортних товарів з інших виробництв у порівнянні з аналогічним капіталом в інших країнах, тим більш сприятливими для даної країни будуть умови міжнародного обміну, тобто тим більше іноземних товарів країна отримає в обмін на дану кількість своїх власних товарів [1, с.369].

Ілюстрацією висновків Дж.Ст.Мільє може бути ситуація, що склалась в 1960-ті роки для експорту країн, що розвиваються. Відносний попит на сировинні і продовольчі товари, на виробництві яких ці країни спеціалізувались, знизився, ціни на них впали, в той час як ціни на промислові вироби, які вони імпортували, зростали. Ця обставина призвела до тяжкого стану економік країн, що розвивались [2, с.162].

Питання лібералізації міжнародних економічних відносин розглядав також М.Фрідмен. В рамках його концепції домінувала євроцентристська парадигма. Однак й у її рамках співіснують різні, часто протилежні, школи й напрями, а це беззаперечно свідчить про те, що не вдалось сформулювати теоретико-методологічне підґрунтя дослідження розвитку світового господарства в контексті економічного лібералізму.

Лібералізація міжнародних економічних відносин відбувалась поступово, залежно від моделей економічного розвитку (рис. 1), які супроводжувались еволюцією теоретичних поглядів на економічний розвиток країн (табл. 1).



Рис. 1. Моделі економічного розвитку [3, с.73]

Теорія лінійних стадій розвитку. У 1950-1960-ті роки перевага надавалась кількісним критеріям економічного розвитку, що асоціюються з високими загальними темпами економічного зростання (теорія В.Ростоу). Центральним елементом даної теорії є твердження, що для забезпечення економічного зростання в країні має заощаджуватись та інвестуватись певна частка ВВП. Модель Гаррода-Домара математично доводить, що чим більшими є норми заощаджень та інвестицій, тим вищими є темпи економічного зростання. Разом з тим, теорія лінійних стадій розвитку не враховувала ряд компонентів суспільно-економічних відносин, які впливають на економічний розвиток: система суспільних і ринкових інституцій; відносини власності; освітньо-кваліфікаційний рівень зайнятих у різних сферах виробництва; культурно-ментальне середовище; вплив міжнародного фінансово-економічного оточення [3, с.76].

Зміна парадигм економічного розвитку [3, с.74]

Період	Зміст економічного розвитку
1950-1960-ті роки	Сукупність послідовних стадій економічного зростання, через які має пройти будь-яка країна (марксизм та неокласична економічна наука)
1970-ті роки	Самопідтримувальному зростанню мають передувати структурні зміни. Теорія зовнішньої залежності (екзогенне зростання). Причина слаборозвиненості – в асиметричній взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів економічного зростання, в наявності структурних та інституціональних диспропорцій в економіці, у залежності країн, що розвиваються, від метрополій і міжнародних фінансових організацій
1980-ті роки	Конструктивна роль вільних ринків. Необхідність лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості. Приватизація, інституційні трансформації.
1990-ті роки	Сталий розвиток – це забезпечення такого господарського зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини «людина-природа» та зберегти навколишнє природне середовище для нинішніх та майбутніх поколінь. Концепція ендегенного зростання: переважаюча роль внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку, що відтворюються у відносно відосблених національних економічних системах.
Початок 2000-х років	«Нова» економіка, економіка знань

Теорія структурних трансформацій. Зміст структурних трансформацій розкриває модель А.Льюїса, в якій економіка країн поділяється на два головні сектори: традиційний сектор (сільське господарство) та промисловий сектор, до якого відбувається перетік трудових ресурсів із сільського господарства. Модель А.Льюїса отримала подальшого розвитку у працях Х.Ченері, який структуру економіки поділяв на загальноекономічну, індустріальну й інституціональну; інвестиції та заощадження розглядав як необхідну, але не достатню умову економічного зростання і розвитку; розподілив джерела і обмеження господарського зростання на внутрішні і зовнішні.

Теорія зовнішньої залежності. У 1970-х роках відбулось суттєве переосмислення концептуальних підходів до проблем економічного розвитку. Енергетична і економічна кризи виявили слабкість і неспроможність суто кількісних підходів та критеріїв для адекватної оцінки стану господарського зростання. Темпам економічного зростання відводилось чільне, але не самодостатнє, як у теоріях лінійного розвитку, місце.

Теорія зовнішньої залежності має три основні форми: 1) неоколоніальна модель залежності – розглядає зростання залежності колишніх колоній від метрополій та інших розвинутих країн; 2) хибна парадигма розвитку – вказує на неспроможність механічного перенесення теоретичних постулатів з одного економічного середовища в інше, перш за все – з розвинутих країн в країни, що розвиваються; 3) теорія дуального розвитку – розбіжності між елементами системи не лише скорочуються, а й зростають, що поглиблює розрив в умовах економічного розвитку в національному і міжнародному масштабах [3, с.79-80].

Неокласична модель вільного ринку. У 1980-х роках під значним впливом кризових явищ у світовому господарстві перші позиції зайняла неокласична концепція, у якій основний акцент зміщується на конструктивну роль вільних ринків, необхідність лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості, приватизації власності, інституційної перебудови тощо. Дана концепція має універсальне значення і може бути застосована практично в усіх підсистемах світової економіки [3, с.74-75]. Основними компонентами зазначеної моделі є наступні: стимулювання сукупної пропозиції, лібералізація економіки, приватизація державних підприємств, скорочення державних витрат.

Неокласична модель вільного ринку передбачає вирішення проблеми економічного зростання в контексті таких заходів: створення сучасного ринкового середовища, де досягається максимальний ступінь економічної свободи для суб'єктів господарської діяльності та для вільного обігу ресурсів; здійснення програм приватизації; розвиток малого й середнього бізнесу; формування відкритої економіки; лібералізація торговельного режиму; гармонізація зовнішньоторговельних норм і правил із вимогами та стандартами Світової організації торгівлі; стимулювання інвестиційних процесів; створення критичної маси капіталовкладень шляхом залучення зарубіжних прямих та портфельних інвестицій та технологій [3, с.83].

Неокласична модель вільного ринку наголошує на необхідності нагромадження капіталу за рахунок створення належних умов для збільшення надходжень внутрішніх і зовнішніх заощаджень. Математичні моделі Гаррода-Домара та Р.Солоу підтверджують, що закриті економіки, які мають низьку норму заощадження, характеризується повільним зростанням. У відкритій економіці, за умови здійснення зваженої, збалансованої зовнішньоекономічної політики та завдяки активному обміну із зовнішнім середовищем, підвищуються можливості економічного зростання.

Теорія ендегенного зростання виникла на протипагу неокласичним теоріям економічного розвитку. Основним її постулатом є пріоритет внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку, що виникають та відтворюються в рамках національних економічних систем і здатні забезпечити

саморозвиток й самовідтворення національних економічних систем. Зокрема, не визнається неокласичне твердження щодо граничної продуктивності капіталу; наголошується на можливості вилучення ефекту масштабу в рамках певної економічної системи; трансформується значення технічного прогресу; розглядається вплив зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації світового господарства [3, с.84-85]. Теорія обґрунтовує, що гальмування зростання в країні, викликане недостатністю здійснених заощаджень, призводить до відставання країн за рівнем доходу на душу населення від країн, де дефіциту заощаджень не спостерігається.

Модель сталого розвитку. Ця концепція має всепланетний характер, хоча у стислому вигляді має досить загальний характер і лише формулює головні принципи, основоположні параметри та індикатори економічного розвитку із акцентом на довкілля як основне середовище господарської та суспільної діяльності.

А.С.Філіпенко розглядає сталий розвиток як тривалий економічний розвиток, що ґрунтується на певних умовах і нормативах. У більш вузькому економічному значенні сталий розвиток означає створення суспільних благ для багатьох поколінь і дотримання визначальних передумов його здійснення [3, с.84-85]. Міжнародні організації (ООН, ОЕСР) визначають сталий розвиток як взаємозв'язок і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Таким чином, сталий розвиток розглядається як гармонізація відносин структурних підсистем цивілізованого світу – економіки (максимізація добробуту суспільства та кожного його члена за рахунок максимально ефективного використання природних та інтелектуальних ресурсів), соціуму (підвищення добробуту, забезпечення доступу до основних соціальних служб у сфері охорони здоров'я, освіти та ін.), довкілля (збереження фізичної і біологічної ресурсної бази та екосистеми).

Для характеристики стану забезпечення сталого розвитку використовують економічні, соціальні, екологічні та природно-ресурсні показники (табл. 2), які обов'язково необхідно враховувати при забезпеченні відкритості економіки.

Таблиця 2

Показники для характеристики сталого розвитку [3, с.87]

<i>Компоненти</i>	<i>Показники</i>
<i>Економічний</i>	ВВП. Виробництво основних видів продукції на душу населення. Галузева структура національної економіки.
<i>Соціальний</i>	Рівень і якість життя населення.
<i>Екологічний</i>	Екологічні показники, які характеризують: рівень радіоактивного забруднення; рівень забруднення навколишнього середовища та інші. Обсяг капіталовкладень, що спрямовуються на вирішення екологічних проблем. Показники техногенного навантаження на територію.
<i>Природно-ресурсний</i>	Показники, що характеризують відтворення та раціональне використання природних ресурсів.
<i>Сталий розвиток в цілому</i>	Показники економічної, соціальної, екологічної ефективності (продуктивність праці, капіталомісткість одиниці ВВП, матеріаломісткість, екологомісткість продукції тощо). Показники внутрішньої рівноваги системи (відсутність дефіциту бюджету, інфляції, платіжної кризи, внутрішнього боргу та ін.) та зовнішньої рівноваги (стан платіжного балансу, стабільність обмінного курсу, обсяг зовнішнього боргу).

Інноваційна теорія економічного розвитку базується на теоріях М.І.Туган-Барановського, Й.Шумпетера, який ввів до наукового обігу поняття «інновація» – нова функція виробництва, зміна технологій виробництва продукції, яка має історичне значення, стрибок від старої виробничої функції до нової. З точки зору економічної лібералізації важливим є те, що при впровадженні інновацій технологічні зміни відбуваються відносно швидко, випереджаючи зміни в інституційній структурі держави.

Кількісне накопичення інновацій призвело до формування інформаційної економіки, економіки знань (табл. 1), передумовами формування якої виступає ряд якісних змін: значно зросла наукоємність праці; розширилась номенклатура виробленої промислової продукції; динамічно зростали зміни в технології; зросли значення й обсяги обслуговуючих галузей діяльності; технічний прогрес на транспорті сприяв розвитку світових комунікацій; посилилось значення інформаційної складової в економічних і суспільних процесах; господарська діяльність більше стала виходити за межі національних економік і набувати глобальних рис. Передумови формування економіки знань та відкритості національних економік створюються, перш за все, в сфері міжнародного науково-технологічного обміну (рис. 2).



Рис. 2. Форми міжнародного науково-технічного обміну [3, с.218]

З теоретичної точки зору, *відкрита економіка* – це економічна концепція, яка досліджує вплив зовнішньоекономічних зв'язків на внутрішню макроекономічну систему країни. Вона виникла в повоєнний період, розвивається в умовах стрімкої інтернаціоналізації господарського життя та *утворення інтеграційних об'єднань* [4, с.382]. Головною відмінністю відкритої економічної системи від закритої є неможливість державного регулювання національного господарства без урахування зовнішньоекономічних чинників. Таким чином, *відкрита економіка* – це система організації господарського життя, яка забезпечує максимально ефективне залучення національної економіки через відповідні організаційно-правові та фінансово-кредитні механізми у світові структури і взаємодію зі світовим співтовариством через вільний обмін товарами, капіталами, людьми, знаннями, технологіями на основі високого рівня міжнародного розподілу праці, та усупільнення виробництва, глобалізації продуктивних сил для національного та світового економічного прогресу [5, с.382].

Основними рисами відкритої економіки є: 1) наявність максимально сприятливих правових, економічних, організаційних та інших умов для господарської взаємодії із зовнішнім економічним середовищем; 2) адаптивність та відповідність національних господарських структур світовим; 3) значний вплив зовнішніх факторів на внутрішньоекономічне життя; 4) країна з відкритою економікою бере активну участь і займає певну нішу в міжнародному розподілі праці; 5) країни з відкритою економікою характеризуються високим рівнем участі у міжнародній кооперації, обміні капіталам, робочою силою, є країнами походження та базування транснаціонального капіталу; 6) випереджаюче зростання зовнішньоторговельного обороту щодо національного доходу, його суттєвий вплив на економічне зростання [5, с.382-383].

Зростання рівня відкритості національних господарств стає об'єктивною закономірністю і однією з характерних рис розвитку світових продуктивних сил. При цьому важливою особливістю сучасного етапу функціонування світогосподарської системи є зростання впливу зовнішнього середовища на розвиток національних економік, що, в свою чергу, спрямовує напрями наукових досліджень, основними серед яких є:

- розширення поля аналізу на якісному рівня, коди взаємодія національних економік досліджується з урахуванням стану, тенденцій і особливостей розвитку не лише міжнародної торгівлі, а й міжнародного руху капіталу та валютних відносин;

- перехід від моделей «відкритої економіки», що ґрунтується на ринковій саморегуляції, до моделей, в яких «відкритість» реалізується через регулюючі функції держави [6, с.22-23].

Найважливішими умовами відкритості економіки виступають [7, с.30-31]: сприятливий інвестиційний клімат, який заохочує іноземних інвесторів до роботи на внутрішньому ринку певної країни; сприятливе тарифне і нетарифне державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності; доступність внутрішнього ринку для іноземної робочої сили, систем та технологій, інформації та

управлінського досвіду. Якщо для певної країни виконуються умови відкритості лише певного ринку, то економіка країни не може вважатися відкритою. У цьому випадку йдеться лише про відкритість одного з ринків.

Водночас моделі відкритої економічної політики країн можуть бути різними. Найбільш розповсюдженими, за Р.Купером, є такі: пасивна відповідь на зростаючу економічну взаємозалежність – погодження на часткову або повну втрату суверенітету у здійсненні економічної політики; форсування лібералізації міжнародних економічних відносин; загальний комплекс заходів, призначенням яких є зниження рівня економічної взаємозалежності; економічна агресія, яка може набувати як різних санкцій проти недружньої країни, так і форм антидемпінгу; конструктивні заходи щодо узгодження систем регулювання міжнародних економічних відносин.

Для характеристик відкритості економіки в економічній науці оперують в основному показником *відкритості ринку товарів* (частка експорту або імпорту країни в її ВВП). Найбільший ступінь відкритості характерний для монокультурних країн (наприклад, країн-нафтоекспортерів), для країн з перехідною економікою, для країн, що розвиваються. Для економічно розвинутих країн, які мають збалансовану структуру економіки, такий показник коливається, як правило, в межах 10-20% [7, с.31].

Тим не менш, в зовнішньоекономічній політиці розвинуті країни дотримуються відкритості до світового ринку, максимального використання ефекту від міжнародного розподілу праці. Особлива увага при цьому відводиться *лібералізації зовнішньої торгівлі*, тобто ліквідації обмежень на імпорт товарів з боку торговельних партнерів. Через участь у Світовій організації торгівлі уряди розвинутих країн спромоглися знизити середні тарифні ставки в зовнішній торгівлі до 3%, тоді як наприкінці 1940-х років вони становили 25-30% [5, с.191]. У лібералізації зовнішньої торгівлі розвинуті країни зацікавлені перш за все, через високий рівень конкурентоспроможності товарів та послуг. Тому країни, які намагаються захистити свій ринок за допомогою протекціоністських заходів, зазнають протидії з боку розвинутих держав.

Одночасно лібералізаційні тенденції, які вплинули на розвиток ринку товарів, не могли обійти ринок послуг. При цьому відповідна міжнародна активність окремих держав, їх угруповань і ряду організацій та інститутів може вважатися продовженням політики, спрямованої на експансію на зовнішні ринки, яку проводять уряди держав на національному рівні регулювання [4, с.244].

Отже, *відкритість економіки є характерною рисою інтегрованості країни у світову економічну спільноту, показником її залежності від світових ринків і одночасно показником її впливу на світові ринки* [7, с.31].

Якщо раніше регіональна інтеграція певною мірою протистояла міжнародній лібералізації економічних відносин, то на даному етапі світогосподарського розвитку створення регіональних угруповань виступає фактором, який готує країни-учасниці до більш активного включення до світової економічної системи. Нові інтеграційні угоди, як правило, не вимагають різкого переходу до режиму вільної торгівлі. Але при вступі до інтеграційного угруповання країн, що мають різний ступінь захисту економіки, країни з більш високим рівнем протекціонізму вимушені йти на поступки, а не навпаки. У цьому сенсі інтеграція виступає фактором «підтягування» рівня економіки менш розвинутих країн до рівня більш розвинутих, прискорюючи лібералізацію ними своїх зовнішньоекономічних зв'язків. Лібералізація руху товарів та факторів виробництва в рамках інтеграційних утворень є одним із ключових інструментів та цілей міжнародної економічної політики. До подібних взаємних заходів вдаються країни, які намагаються створити для своїх виробників порівняно кращі конкурентні умови, ніж ті, що їх мають суб'єкти господарської діяльності решти країн [4, с.638].

Представники різних напрямків економічної науки приходили до висновку щодо неможливості здійснення економічної інтеграції без забезпечення її наднаціонального регулювання. При цьому прибічники *лібералістської концепції* розглядають інтеграцію переважно як злиття ринків, що забезпечують вільну зміну цін і конкуренцію в економіках, що є взаємодоповнюючими, а представники іншої школи – *державно-державної* – вважають, що вільна конкуренція і ринкові відносини є недостатніми для інтеграції, необхідними є державне і наднаціональне втручання в структуру господарства.

Потреби розвитку сучасних виробничих сил вимагають переходу від раціональних форм економічного регулювання до наднаціональних форм. Саме інтеграція має вирішити протиріччя між інтернаціоналізацією господарського життя, з одного боку, і вузькими рамками національних господарств – з іншого, створити сприятливіші умови для розвитку процесів інтернаціоналізації господарського життя.

Зважаючи на вищезазначене, подальшого опрацювання вимагає проблема визначення геоекономічних пріоритетів країн з перехідною економікою в контексті максимального використання міжнародних конкурентних переваг в процесі лібералізації економіки при розбудові міжнародної інтеграційної взаємодії за участю зазначених країн. Загалом, ефективна відкритість економіки означає, з одного боку, можливість використовувати зовнішні джерела і ринки для національного розвитку, а з іншого – здатність протистояти несприятливій міжнародній кон'юктурі, особливо в періоди світових або регіональних криз [6, с.24].

Узагальнення теоретичних підходів щодо взаємозв'язку лібералізації і економічного розвитку, а

також світогосподарська практика використання вищенаведених моделей дозволяють зробити такі висновки [6, с.24]: існує наявна залежність «усталене економічне зростання – більша відкритість» при відсутності зворотної залежності; випереджальна відкритість національних економік без попереднього внутрішнього структурного оновлення консервує і поглиблює наявні диспропорції – технологічні, економічні, соціальні; відкритість ставить більшість країн світу у неадекватну залежність від світових кон'юнктурних коливань, впливів зовнішній кризових явищ тощо. При цьому держави мають розробляти і впроваджувати власні національні моделі відкритості економік при розвитку міжнародної економічної взаємодії, у тому числі в рамках участі у розбудові інтеграційних процесів.

Таким чином, аналіз теоретичних основ розвитку світового господарства в контексті економічного лібералізму свідчить, що відкритість економіки є характерною рисою інтегрованості країни у світову економічну систему, показником її залежності від світових ринків і впливу на світові ринки. Основними умовами відкритості економіки країни виступають: сприятливий інвестиційний клімат; сприятливе державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності; доступність внутрішнього ринку для іноземної робочої сили, систем і технологій, інформації та управлінського досвіду. Характерною властивістю відкритої економіки є цілісність національної економіки, її функціонування як єдиного економічного комплексу, інтегрованого у світовий ринок і світове господарство завдяки наявності міжнародних зв'язків.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено аналізу існуючих теоретико-методологічних засад розвитку світового господарства в контексті економічного лібералізму. В результаті дослідження виокремлено основні умови відкритості економіки країни, зроблено висновок, що характерною властивістю відкритої економіки є цілісність національної економіки.

Ключові слова: лібералізація економіки, сталий розвиток, відкрита економіка, відкритість економіки, економічна інтеграція.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу существующих теоретико-методологических основ развития мирового хозяйства в контексте экономического либерализма. В результате исследования выделены основные условия открытости экономики страны, сделан вывод о том, что характерной особенностью открытой экономики является целостность национальной экономики.

Ключевые слова: либерализация экономики, устойчивое развитие, открытая экономика, открытость экономики, экономическая интеграция.

SUMMARY

This article examines existing theoretical and methodological foundations of the world economy in the context of economic liberalism. In a study specifically mentioned the basic conditions of openness economy, concluded that a characteristic feature of open economy is the integrity of the national economy.

Keywords: economic liberalization, sustainable development, open economy, open economy, economic integration.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Міль Дж. С. Основи політичної економії / Дж.С.Міль. – М.: 1980. Т.ІІ. – 568 с.
2. Международные экономические отношения / Под ред. И.П.Фаминского. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 880 с.
3. Філіпенко А.С. Світова економіка / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, О.І.Рогач та ін. – К.: «Либідь», 2007. – 640 с.
4. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України / В.Є.Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
5. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях і відповідях / Ю.Г.Козак, В.В.Ковалевський, К.І.Ржепішевський. – К.: «Центра навчальної літератури», 2004. – 676 с.
6. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
7. Міжнародна економіка / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін. За ред. А.П.Румянцева. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 479 с.

УДК 330.1

УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ СОСТАВЛЯЮЩИМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Горовая К.А.**, к.е.н., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет**Гонтарь Я.В.**, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Постановка проблемы. Проблемы, связанные с оценкой экономической безопасности предприятия (ЭБП), широко освещены в экономической литературе. В настоящее время большинство научных исследований посвящено проблемам общегосударственной и региональной экономической безопасности. В то же время управление экономической безопасностью на микроуровне остается без внимания. В современной экономической литературе имеется значительное количество научных трудов, которые раскрывают теоретико-методологические основы надежности и экономической безопасности. Проблемам экономической безопасности предприятия посвящены работы таких исследователей, как О.А. Грунин, Г.Л. Лянной, Е.Л. Олейникова, В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков, Ю.И. Владимиров, О.С. Павлов и многих других [1, 235].

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ современных публикаций, посвященных проблемам в области экономической безопасности, свидетельствует о том, что на современном этапе, на теоретическом уровне отсутствуют разработки, отражающие специфику создания и функционирования системы обеспечения экономической безопасности на предприятиях. В связи с этим рассмотрение функциональных составляющих экономической безопасности и их специфики является актуальным [5, 205-209].

Выделение нерешенной проблемы. В области задач обеспечения экономической безопасности предприятия должна быть предусмотрена реализация целого комплекса действий, касающихся предупреждения, своевременного обнаружения угроз, выявления негативных воздействий, устранения условий, способствующих их возникновению, оценки уровня безопасности, создания системы оперативного реагирования на возникшие и потенциальные угрозы. Реализация указанных мер, в конечном счете, будет способствовать минимизации последствий от возникших угроз, стабильному и эффективному функционированию предприятий. Разработке рассмотренного комплекса мер должна предшествовать идентификация объектов и процессов, являющихся элементами различных функциональных составляющих экономической безопасности [6, 200-210]. В рамках данной статьи будут рассмотрены функциональные составляющие экономической безопасности предприятия.

Цель научной статьи. Рассмотрение функциональных составляющих экономической безопасности и предложение основных видов действий по повышению уровня экономической безопасности.

Результаты исследования. Главная цель экономической безопасности предприятия заключается в том, чтобы гарантировать его стабильное и максимально эффективное функционирование сегодня и высокий потенциал развития в будущем. К основным функциональным целям экономической безопасности относятся: обеспечение высокой финансовой эффективности работы, финансовой стойкости; обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала субъекта хозяйствования; достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием [2,168]. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия - это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенным образом отличающихся друг от друга по своему смыслу [3, 34-38], которые рассмотрим на рисунке 1.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты (менеджеры) будут способны избежать возможных угроз и ликвидировать следствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды [4, 68-72].

Основные виды действий с целью повышения уровня экономической безопасности приведены в табл. 1.

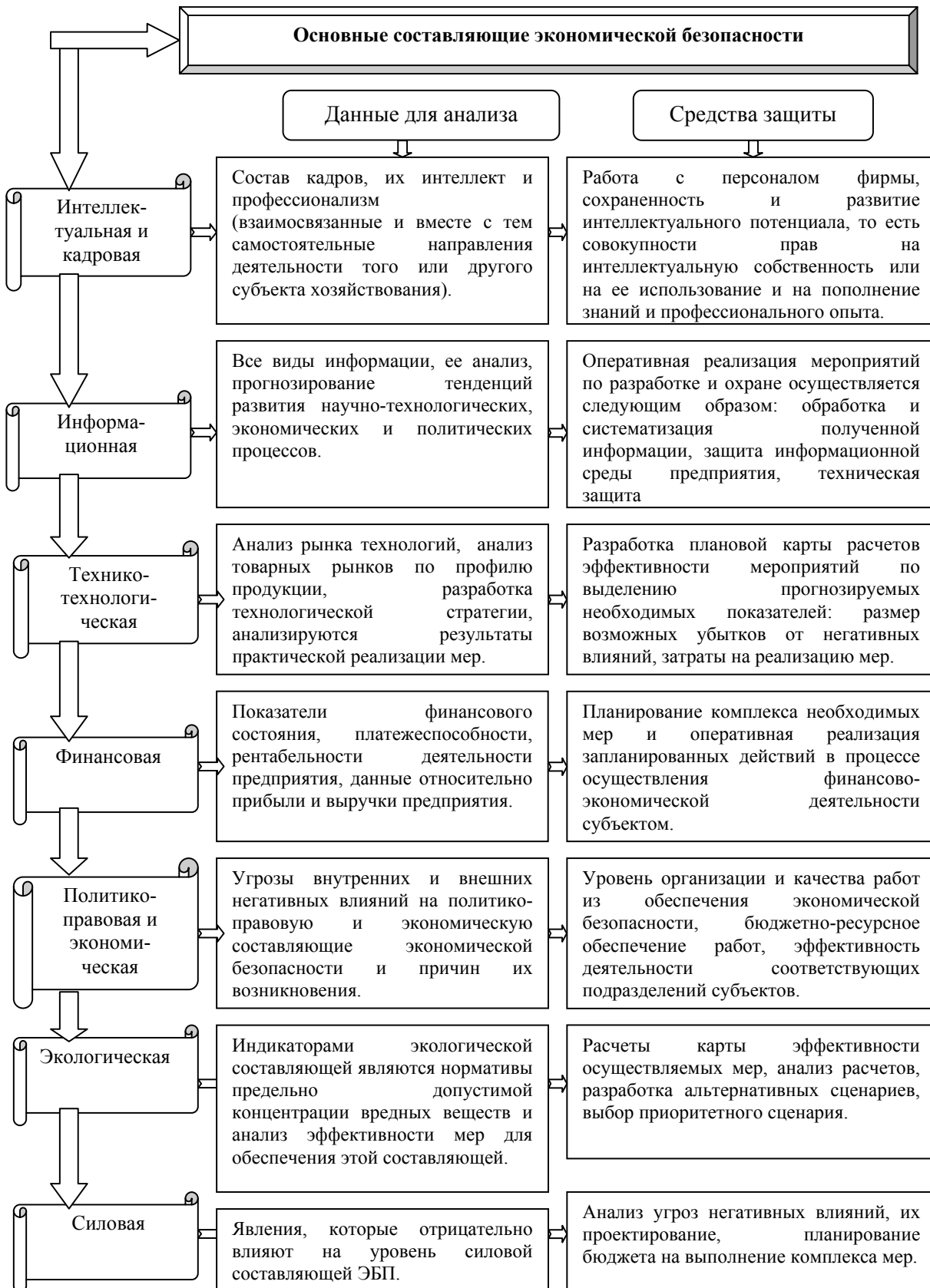


Рис.1 Основные составляющие экономической безопасности

Таблица 1.

Основные виды деятельности служб предприятия с целью обеспечения функциональных составляющих экономической безопасности

Составляющие экономической безопасности	Вид деятельности	Направление деятельности	Подразделение фирмы
1	2	3	4
Силовая	1.Обеспечение физической и моральной безопасности сотрудников	Охрана сотрудников, сбор информации и превентивные действия с целью предотвращения угрозы безопасности	1.Служба безопасности 2.Информационно-аналитическое подразделение
	2.Обеспечение безопасности имущества и капитала предприятия (организации)	Охрана имущества (зданий, сооружений, оборудования, транспорта), страхование имущества и рисков, обеспечение безопасности инвестирования	1. Служба безопасности 2. Финансовая служба
	3.Безопасность информационной среды фирмы	Защита от промышленного шпионажа, сбор информации внешней среде бизнеса	1. Служба безопасности 2. Информационно-аналитическое подразделение
	4.Обеспечение благоприятной внешней среды бизнеса	Превентивные действия относительно предотвращения угроз, работа общественностью и печатью политика лоббирования	1.Высшее руководство фирмы 2. Служба связей общественностью
Интеллектуальная и кадровая	1.Сохранность и развитие интеллектуального потенциала предприятия	1.Оценка угроз негативных действий и возможного вреда от таких действий.	1.Служба безопасности 2.Кадровая служба
	2.Эффективное управление персоналом	2.Организация системы подбора, обучения и мотивации работы необходимых работников, включая материальные и моральные стимулы, престижность профессии, волю к творчеству, обеспечение социальными благами.	1.Кадровая служба 2.Служба связей с общественностью
Информационная	Эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия (организации).	Сбор разных видов информации, обработка и систематизация полученной информации, анализ информации, защита информационной среды предприятия, а именно: меры для защиты субъекта хозяйствования от промышленного шпионажа со стороны конкурентов.	1.Информационно-аналитическое подразделение 2.PR-специалисты
Финансовая	Достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов.	Анализ финансовой отчетности и результатов работы предприятия, планирование комплекса мер оперативная реализация запланированных действий субъектом хозяйствования.	1. Финансовая служба 2.Высшее руководство фирмы
Технико-технологическая	Степень соответствия применяемых технологий предприятия современным мировым аналогам относительно оптимизации затрат ресурсов.	Анализ рынка технологий производства аналогичной продукции данного предприятия; анализ товарных рынков; оперативная реализация планов технологического развития предприятия в процессе осуществления им производственной хозяйственной деятельности, анализ	Главный технолог Менеджеры

		результатов практической реализации мер относительно охраны технической составляющей экономической безопасности предприятия.	
Политико-правовая и экономическая	Всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства	Оценивание реального состояния политико-правовой безопасности предприятия осуществляется по направлениям: уровень организации качества работ по охране этой составляющей общего уровня экономической безопасности; бюджетно-ресурсное обеспечение работ; эффективность деятельности подразделений субъектов хозяйствования.	1. Юридическая служба 2. Экономическое подразделение
Экологическая	Соблюдение действующих экологических норм, минимизация потерь от загрязнения окружающей среды.	Расчет карты эффективности осуществляемых мер для охраны экологической составляющей ЭБП на основании отчетных данных финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации), анализ выполненных расчетов и разработка рекомендаций для повышения эффективности осуществляемых мер.	1. Экологический отдел 2. Служба безопасности

Выводы и предложения. Исследование и решение проблем в области экономической безопасности предприятия является крайне актуальным, поскольку напрямую определяют уровень национальной безопасности государства. К сожалению, имеется большое количество явлений, факторов и условий, формирующих потенциальные угрозы безопасности для предприятий. Именно поэтому предложен механизм повышения экономической безопасности, в основу которого входят организационные мероприятия по защите составляющих экономической безопасности, которые позволяют предприятию принимать управленческие решения по отношению к ситуации.

РЕЗЮМЕ

В статье определены основные составляющие экономической безопасности предприятия, обоснована необходимость ее усовершенствования и предложены меры повышения уровня ЭБП.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, уровень экономической безопасности предприятия.

РЕЗЮМЕ

В статті визначені основні складові економічної безпеки підприємства, обґрунтована необхідність її удосконалення та запропоновані заходи підвищення рівня ЕБП.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, функціональні складові економічної безпеки підприємства, рівень економічної безпеки підприємства.

SUMMARY:

The basic constituents of economic security of enterprise are research in the article. The necessity of its improvement is founded and the measure of increase of economic strength of enterprise security are of offered.

Key words: enterprise economic security, functional constituents of the enterprise economic security, strength of the enterprise economic security.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. В.А. Богомолов. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления. 2-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ- ДАНА, 2009. - 295с.
2. Ю.М. Кушнирчук. Проблемы трактования сущности категории экономической безопасности // Научный вестник НЛТУ Украины. 2009. – Исп. 19.9. - 205-209с.
3. О.И. Судакова. Усовершенствование управления экономической безопасностью предпринимательства в Украине // Экономическое пространство №11, 2008. - 200-210с.
4. В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. - М: Из- во "Ось-89", 2007.- 208с.

5. Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко. Декомпозиція управління економічної безпекою підприємства // Вестник Хмельницького національного університета, - 2009., №4. - с. 34-38.
6. Л.С. Козак, О.В. Федорук. Теоретическое обоснование и оценка уровня экономической безопасности предприятия в системе антикризисного управления // Вестник Хмельницького національного університета 2010, № 2, Т. 1. - 68-72с.

УДК 330

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ ФІЗКУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Гуляєв А.М., старший викладач Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ);
Линник А.М., старший викладач Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ)

Постановка проблеми. З моменту здобуття незалежності, Україна є ареною історичних змін, що пов'язані з переходом від централізованої планової економіки до соціального ринкового господарювання. Досвід показує, що ці зміни є набагато важчими та триватимуть набагато довше, ніж це вважалося раніше. Проте альтернативи цим змінам немає: адже тільки через проведення демократичних та ринково-економічних перетворень можна створити підвалини для тривалого економічного росту, а тим самим - для зростання добробуту українського народу.

Можна стверджувати, що подібні перетворення та трансформації торкаються всіх галузей суспільного життя, але більшість публікацій розглядають проблематику цих процесів через призму галузей національної економіки. При чому дуже мало досліджень торкаються саме проблем здоров'я нації, її демографічних показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При написанні статті, авторами були використані публікації вітчизняних науковців, що присвячені проблемам розвитку фізкультури та спорту в Україні, а саме Дутчака М., Коробович Л., Кухтія А. та інших. Також використовувалася інформація Міністерства фізкультури та спорту України.

Виділення невирішеної проблеми. Зростаючий інтерес в Україні до професійного спорту пояснюється низкою причин, серед яких зазначимо такі: активізація процесу комерціалізації світового спорту; рішення МОК про допуск професійних спортсменів в окремих видах спорту до Олімпійських ігор; відхід від адміністративно-командних методів керівництва і управління спортом до економічних та перехід до ринкових відносин; зміна офіційної політики держави та спортивних організацій щодо виступів українських спортсменів у зарубіжних клубах.

Ігнорування цих процесів неможливе, а, отже, виникає нагальна проблема в дослідженні та систематизації проблем (насамперед, економічних), які стримують розвиток фізичної культури та спорту в Україні.

Мета статті полягає в визначенні основних економічних проблем, що заважають розвиватися вітчизняним фізкультурі та спорту, а також перспектив такого розвитку.

Результати дослідження. В останні роки рівень здоров'я населення суттєво знизився, зокрема молодого покоління. Так, тільки 6% випускників загальноосвітніх шкіл можна вважати здоровими, близько 60% страждають на хронічні захворювання.

Скорочується кількість населення, знижується середня тривалість життя, Україна перебуває серед країн-лідерів за кількістю споживання алкоголю та кількістю курців, загрозливих масштабів набула гіподинамія серед дітей та підлітків. При цьому знижується загальний рівень заняття населення фізичною культурою та спортом. Так, якщо в 1990 році в Україні фізичною культурою та спортом займалися 11 мільйонів людей, що становило тоді 21,2% населення, то в 2009 році фізкультурою займається тільки кожен десятий українець (серед мешканців Скандинавії - 75-80%) [1].

Рівень здоров'я людей безпосередньо пов'язаний з рівнем заняття населенням фізичною культурою та спортом. На жаль, в останні роки в засобах масової інформації, в рекламі не превалюють цінності здорового способу життя, а здоров'я не є складовою успішності людини.

Світовий досвід свідчить, що рухова активність людини протягом усього життя запобігає захворюванням та поліпшує стан здоров'я. За інтегральним показником здоров'я населення — середньою очікуваною тривалістю життя людини Україна займає одне з останніх місць в Європі.

Потребує нагального розв'язання проблема розвитку спорту вищих досягнень та підготовки резерву для національних збірних команд.

Ситуація, що склалася у сфері фізичної культури і спорту, зумовлена такими факторами:

1. невідповідність нормативно-правової бази сучасним вимогам;
2. недосконалість інфраструктури у виробничій, навчально-виховній і соціально-побутовій сфері;

3. недосконалість системи централізованої підготовки національних збірних команд, низький рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення дитячо-юнацького і резервного спорту;
4. незадовільний стан матеріально-технічної бази. В Україні рівень забезпечення населення фізкультурно-спортивними залами (з розрахунку на 10 тис. осіб) у 2—3 рази нижчий, ніж у розвинутих державах, плавальними басейнами — у 30 разів. Понад 80 відсотків спортивних майданчиків не відповідають сучасним вимогам;
5. недостатнє бюджетне фінансування (з державного бюджету виділяється у середньому 0,5, з місцевих бюджетів — 2 відсотки їх видатків), неефективне залучення коштів з інших джерел, незначний обсяг інвестицій; не провадиться діяльність з випуску та проведення державних спортивних лотерей, які є одним з основних джерел фінансування спорту в багатьох країнах Європи;
6. низький рівень заробітної плати, недостатня кількість інструкторів з фізкультурно-оздоровчої діяльності, розбалансованість у системі підготовки та підвищення кваліфікації фахівців;
7. низький рівень наукового забезпечення розвитку фізичної культури і спорту, недостатнє фінансування наукових досліджень (менш як 0,5 відсотка видатків державного бюджету спрямовується на сферу фізичної культури і спорту);
8. недостатнє пропагування серед широких верств населення здорового способу життя [2].

По суті можна стверджувати, що більшість проблем в галузі фізкультури та спорту носять матеріальний характер. Саме тому в Україні гостро не вистачає спортивних майданчиків, спортивних шкіл, обладнання і фахівців, нема сучасних спортивно-оздоровчих комплексів із розвинутою інфраструктурою. За роки незалежності не побудовано практично жодного великого спортивного об'єкта, який би відповідав світовим стандартам. Із 81 олімпійської бази, що є в Україні, тільки одна відповідає сучасним стандартам. За матеріально-технічною інфраструктурою зимових видів спорту Україна в 10-15 разів поступається своїм сусідам - Чехії, Естонії, Білорусі, Болгарії, Латвії, Словаччині.

Варто сказати, що вирішення проблем, пов'язаних з розвитком фізкультури та спорту неможливе без активного втручання держави в цей процес. Саме тому було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 15 листопада 2006 р. № 1594 «Державну програму розвитку фізичної культури і спорту на 2007-2011 роки», яка включає 105 пунктів за відповідними напрямками реалізації державної політики у сфері фізичної культури і спорту.

Реалізація програми передбачає поетапне її виконання, а саме:

I етап (протягом 2007-2008 років) – розроблення та прийняття нормативно-правових актів з питань розвитку фізичної культури і спорту, а також відповідних регіональних програм; реалізація заходів програми;

II етап (протягом 2009-2011 років) – реалізація заходів, визначених програмою та їх коригування [2].

Протягом 2007 року було розроблено та затверджено рішеннями відповідних рад програми розвитку фізичної культури і спорту на 2007-2011 роки у 26 регіонах України, 451 (92,0 %) районну програму та 156 (87,1 %) місцевих програм. У визначений термін регіональні програми затвердили лише 7 областей, а саме: Вінницька, Донецька, Закарпатська, Одеська, Полтавська, Черкаська та Чернігівська. Проте Волинська, Запорізька, Рівненська та Чернівецька облдержадміністрації затвердили свої програми до прийняття постанови КМУ від 15.11.2006 № 1594 про затвердження Державної програми.

Переважає більшість закладів і установ фізкультури, спорту, рекреації та туризму сьогодні фінансують свою діяльність самостійно, за рахунок надання відповідних платних послуг, коштів спонсорів та меценатів. Тільки невелика частка витрат названих організацій фінансується за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів.

Зазначимо, що данні останніх років свідчать про наявність позитивних тенденцій у фінансовому забезпеченні сфери фізичної культури і спорту в Україні (табл. 1.).

Таблиця 1

Фінансування з місцевих бюджетів сфери фізичної культури і спорту в Україні у 2004-2008 рр.*

Джерела фінансування	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2008 до 2004рр.
Державний бюджет	13194,3	14573,7	10601,7	22334,3	28500,8	216,01
Місцевий бюджет	80027,8	132576,8	242351,0	298283,8	364336,0	455,26
Позабюджетні джерела	44808,1	38015,8	38740,4	78040,1	93064,3	207,70
Профспілкові бюджети	8722,0	10932,2	14691,4	16634,9	22567,6	258,74
Фонди підприємств, організацій, навч. закладів	24131,2	31608,9	36240,1	74667,3	87309,6	361,81
Фонди соціального страхування	11264,3	24522,0	31651,1	46251,3	56990,5	505,94

* таблицю складено авторами за даними [3]

В контексті отриманих даних можна стверджувати, що першочерговим завданням у цьому напрямку є поступове збільшення видаткової частини Державного бюджету України на сферу фізичної культури і спорту.

Сьогодні в країні з усіх джерел фінансування фізичної культури та спорту на одну особу припадає всього 26,45 грн., а з державного бюджету - лише 5,35 грн. [4]

За обсягами річних видатків з усіх джерел фінансування з розрахунку на одну особу Україна майже у 30 разів поступається Фінляндії, у 15 разів - Японії та Австралії, у 10 разів - Німеччині (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги фінансування фізичної культури та спорту в країнах світу на 1 особу в рік*

Обсяги фінансування на 1 особу в рік, грн.	Фінляндія	Канада	Японія	Австралія	Англія	Німеччина	Росія	Україна
	731,5	579,6	380,6	374,5	315,2	261	46,9	26,45

* таблицю складено авторами за даними [4]

Не можна залишити поза увагою ще один, на нашу думку, важливий аспект означеного протиріччя. Мова йде про те, що на етапі становлення ринкових відносин у сфері фізичної культури нашої країни поки що не вдається забезпечити використання можливостей ринку в інтересах суспільства. Яскравим прикладом тут може слугувати стан речей у професійному спорті. Роль держави стосовно цього виду фізкультурно-спортивної діяльності мала б полягати в тому, аби за допомогою правових важелів зорієнтувати структури професійного спорту ще до моменту їхнього започаткування на застосування найбільш прийнятних з точки зору суспільства моделей функціонування.

Сьогодні фахівці наголошують на існуванні двох головних напрямів розвитку професійного спорту: 1) комерційно-спортивного та 2) спортивно-комерційного [5]. Основу першого складає прагнення максимальних доходів та прибутку, а суто спортивна діяльність та спортивний результат розглядається як засіб досягнення мети. Цей підхід є переважним в американському професійному спорті. Другий підхід, який більш характерний для міжнародного та, європейського професійного спорту, на перший план висовує спортивний бік - спортивний результат, гострота спортивної боротьби є пріоритетним моментом й обов'язковою умовою спортивного бізнесу. Розвиток професійного спорту спортивно-комерційного типу викликає великий суспільний інтерес, що, зокрема, виражається у фінансовій та іншій підтримці професійного спорту державою.

Економічна діяльність у сфері фізичної культури і спорту спрямована на виробництво та реалізацію фізкультурно-спортивних послуг. На певному історичному етапі, а саме тоді, коли в економіці досягнуто досить високого рівня зрілості товарно-грошових відносин, фізкультурно-спортивна діяльність проявляє себе у формі підприємництва. Тому важливо з'ясувати, що являє собою підприємництво у загальноекономічному значенні, які умови його здійснення і що воно дає суспільству.

Підприємницька діяльність у сфері фізичної культури і спорту в цілому здійснюється відповідно до загальноекономічних принципів підприємництва. Водночас, слід підкреслити деякі досить істотні відмінності, зумовлені її соціально-економічною суттю.

Аналізуючи сучасну економіку сфери фізичної культури і спорту України, слід звернути увагу на наявність низки протиріч, які виникли під впливом сукупності чинників, головними серед яких можна визначити такі: зміну ролі держави у забезпеченні життєдіяльності фізкультурно-спортивних організацій; активне проникнення у сферу фізичної культури і спорту ринкових відносин; виникнення раніше непритаманного сфері приватного сектора; формування ринку фізкультурно-спортивних послуг.

Одним із визначальних протиріч сучасного етапу розвитку економіки фізичної культури і спорту в Україні є гостра невідповідність між намаганням держави зберегти провідну роль в забезпеченні життєдіяльності сфери і її обмеженими ресурсними можливостями. Сьогодні реалізується курс не лише на збереження, а у багатьох випадках - і на посилення ролі держави у розвитку сфери фізичної культури і спорту.

Не слід розглядати спортивну діяльність серед різноманітних категорій населення - дітей та юнацтва, молоді, працюючого населення, пенсіонерів, інвалідів як єдине ціле. Шкільний, дитячо-юнацький, студентський спорт, масовий спорт, спорт для інвалідів, а також спорт вищих досягнень і професійний спорт, які являються різновидом спортивної діяльності, мають свою специфіку не тільки в організації, управлінні і методиці підготовки спортсменів, але і в економіці їх розвитку. Це обумовлює неоднаковий підхід і до підготовки спеціалістів та вибору стратегії розвитку фізичної культури та спорту в Україні.

Висновки та пропозиції. У зв'язку із здобуттям Україною незалежності та зміною соціально-економічної моделі розвитку, що передбачає запровадження та розвиток ринкових відносин, більшість сфер суспільного життя в нашій країні зазнали докорінних змін. Це стосується, зокрема, й спортивної галузі. Спортивна діяльність в нашій країні сьогодні поступово комерціалізується, стає сферою бізнесу,

способом заробляння коштів.

Отже, сучасний вітчизняний спорт набуває якісно нових властивостей, характерних для розвинутого суспільства з ринковою економікою. Комерціалізація спортивної діяльності та відповідні трансформації всієї системи організації спорту в Україні є необхідними та, певною мірою, корисними чинниками, оскільки так підтримується стає матеріально-технічне забезпечення вітчизняного спорту, а відтак – і його динамічний розвиток та конкурентоздатність на міжнародній арені.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються основні проблеми функціонування спортивної галузі України. Особливий наголос робиться саме на економічні проблеми фізкультури та спорту. Наведено приклади фінансування галузі в інших країнах. Запропоновано шляхи покращення стану фізкультури та спорту в Україні.

Ключові слова: спортивна галузь, фізкультура, спорт, економічні проблеми, фінансування, комерціалізація.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются основные проблемы функционирования спортивной отрасли Украины. Особенное внимание уделено экономическим проблемам физкультуры и спорта. Приведены примеры финансирования отрасли в зарубежных странах. Предложены пути улучшения состояния физкультуры и спорта.

Ключевые слова: спортивная отрасль, физкультура, спорт, экономические проблемы, финансирование, коммерциализация.

SUMMARY

In this article are opened the most of problems of the functioning of the sports field of Ukraine. The most intently attention was spared for economic problems of the physical training and sports. The examples of the financing of the sport field in the foreign countries were adduced.

Keywords: sports industry, physical training, sports, economic issues, financing, commercialization

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sportforall.gov.ua/news.php?id=728>;
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Державна програма розвитку фізичної культури та спорту на 2007-2011 роки» від 15.11.2006 р., № 1594.
3. Україна спортивна в цифрах і коментарях. - К., Держкомспорт України, 2005. С.181-185; Україна спортивна в цифрах і коментарях. - К., Держкомспорт України, 2008. С.142.
4. Імас Є.В., Мічуда Ю.П. Протиріччя економіки фізичної культури і спорту в перехідних суспільних системах // Економіка та держава, № 2, 2008. С. 41.
5. Профессиональный спорт // Под общей ред. С.И.Гуськова, В.Н.Платонова. - К., Олимпийская литература, 2007. С. 253.

УДК 338.48

ЗАСТОСУВАННЯ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ

Дацко О.І., к.е.н., викладач кафедри менеджмент мистецтва Львівської національної академії мистецтв

Одним із пріоритетів забезпечення сталого розвитку сьогодні є формування конкурентоспроможності не лише країн, але і регіонів. Глобалізаційні процеси стимулювали вихід на міжнародну арену регіонів, міст, і навіть базових адміністративних одиниць найнижчого рівня. Відповідно регіон стає суб'єктом конкурентної боротьби на різних рівнях: локальному, регіональному, державному, міжнародному, що актуалізує питання забезпечення регіональної конкурентоспроможності. Це зумовило появу нового поняття – «глокальність», яке характеризує специфіку регіонального розвитку в умовах глобалізації і є результатом суперечливої взаємодії глобалізації та регіоналізації, синтезом глобальних та локальних процесів розвитку як окремого територіального утворення, держави та світового господарства [1]. Глобалізація стимулює зростання ефективності глобальних комунікаційних систем, мобільності, що сприяє зменшенню впливу географічного розташування регіону на його бізнес-активність та привабливість для інвесторів, активізації руху капіталу на рівні окремих територій,

© Дацко О.І., 2011

1. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення [Текст] : збірник офіційних документів / Ред. З.С. Варналій. - К. : Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2004. - 521 с. - (Регіональний розвиток ; вип.6). - ISBN 966-554-076-9

позиціонуванню регіону як окремого суб'єкта конкурентної боротьби [1]. Як зазначає І.Гладій та В.Чужиков, виникнення терміну «новий регіоналізм» передбачає, що саме регіони стають ключовими центрами конкуренції та можуть характеризуватися високим конкурентним статусом, внаслідок чого посилюється регіональна співпраця як всередині окремих держав, так і транскордонних територій, що сприяє формуванню спільних конкурентних переваг, стратегій і програм розвитку, [2; 3, С.25]. Н.Мікула, А.Мокій та ін. у своїх дослідженнях вказують, що для багатьох регіонів України така співпраця є необхідною для більш ефективного використання наявного ресурсного потенціалу з метою стимулювання сталого зростання, зокрема за рахунок впровадження моделей регіонально-секторальної інтеграції, створення регіональних об'єднань по типу євро регіонів та інших [4; 5, С252-254].

Структурні зміни економіки найбільш виражено проявляються на рівні регіонів, які першими «реагують» на будь які реформи. А тому необхідною є побудова збалансованих індивідуальних моделей забезпечення регіональної конкурентоспроможності, що визначали стратегічну мету, а також урахували б специфіку територій.

Тому метою статті є окреслити важливу роль та необхідність застосування ціннісного підходу при формуванні стратегічного бачення регіонального розвитку.

Завданнями статті є :

- окреслити тенденції щодо оцінки регіональної конкурентоспроможності у світових масштабах;
- оцінити тенденції глобальної конкурентоспроможності регіонів України;
- визначити основні засади формування конкурентних переваг регіону;
- охарактеризувати напрями використання ціннісного підходу для забезпечення збалансованої основи регіональної конкурентоспроможності.

Основне завдання ініційованих владою інституційних та структурних реформ - забезпечити належну основу розвитку суспільства. Однак впродовж двадцяти років української незалежності реалізовані трансформації соціально-економічної, політичної сфери не дають очікуваних результатів. Недосконала політика впровадження реформ впродовж останніх років зумовила зниження рівня конкурентоспроможності держави за оцінками експертів Світового економічного форуму з 69 позиції у світовому рейтингу у 2005 до 89 місця у 2009 році (рис. 3).

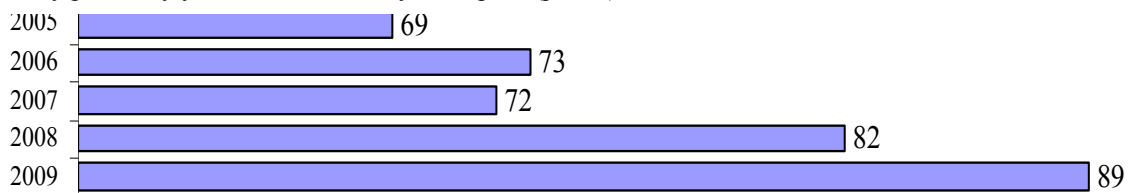


Рис. 3. Позиція України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн за 2005-2009 рр.

Джерело: <http://www.feg.org.ua>

Свідченням того, що важливість конкурентоспроможності регіонів зростає є активізація процесів формування і розвитку регіональних політик провідних держав, розробка методик оцінки конкурентоспроможності територій. У 2005 р. експертами Міжнародного інституту менеджменту в Лозанні до щорічного «Звіту про конкурентоспроможності країн світу» було внесено 9 регіонів (Баварію,

1. Брикова І.В. Репозиціонування національних регіонів в системі глобальних конкурентних відносин / І.В.Брикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.kneu.kiev.ua/data/upload/publication/main/ua/124/nac_regioni.doc
2. Гладій І. "Новий регіоналізм" і державний механізм управління ринком / І. Гладій // Економіка України [Текст] : політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук України. -К. : Преса України . - ISSN 0131-775X. - С.45-51.
3. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика. Історія та сучасна методологія [Текст] : монографія / Віктор Іванович.Чужиков ; Держ. вищ. навч. заклад "Київськ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2008. - 265 с. - ISBN 978-966-483-123-6 : 35.03 грн
4. Мокій А.І. Передумови реалізації регіонально-секторальної моделі інтеграції України в ЄС / А.І. Мокій, Н.Ю.Федоришин // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. праць. Вип. 12 (за заг. ред. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). - К.: Видавн.-поліграф. центр „Київський університет”, 2007. - С. 144-153.
5. Мікула Н.А. Транскордонні аспекти формування конкурентоспроможності прикордонних територій / Н.А.Мікула, І.Р. Тимечко. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов / Учредители: Донецкий национальный университет; Национальный институт стратегических исследований (Региональный филиал в городе Донецке), Центр экономического образования и консалтинга «Внешконсалт»; гл.редактор – Ю.В.Макогон. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 1528 с. – ISSN 1991-3524. – С. 31-35.

Каталонію, Іль-де-Франс, Ломбардію, Шотландію, Махараштру, Рон-Альп, Сан-Паоло, Че Янг). Зазначимо, що більшість перерахованих регіонів мали вищу конкурентоспроможність, ніж країни, які вони репрезентують. Відтоді для більшості країн оцінюється не лише конкурентоспроможність націй, але і окремих територій. Для низки регіонів України у 2008 та 2009 роках були також визначені відповідні рейтинги (рис. 4), і доводиться констатувати, що для багатьох областей вони за рік значно знизилися: для Вінницької області з 82 позиції до 111; для Сумської – з 73 до 106; Закарпатської – з 57 до 67; Полтавської – з 78 до 87; Хмельницької – з 69 до 89.

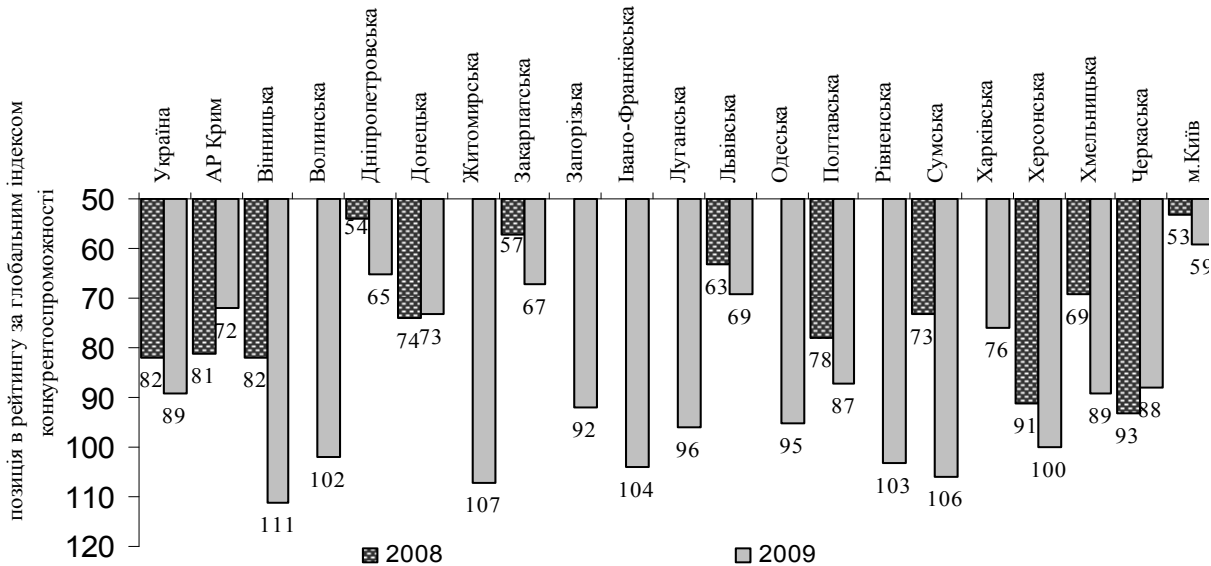


Рис. 4. Динаміка рейтингу конкурентоспроможності окремих регіонів України у 2008-2009 рр. за оцінками експертів Світового економічного форуму

Складено за: [1-2]

Примітка: для Волинської, Житомирської, Запорізької, Івано-Франківської, Луганської, Рівненської областей індекс гола бальної конкурентоспроможності у 2008 році не визначався, для Київської, Кіровоградської, Миколаївської, Тернопільської, Чернігівської, Чернівецької та м.Севастополь індекси конкурентоспроможності не визначалися в 2008-2009 роках.

Основними показниками, згідно з якими фахівці Світового економічного форуму оцінюють конкурентоспроможність регіонів і держав є наступні (рис. 5):

Для формування належного рівня конкурентоспроможності країни та регіони з різною орієнтацією розвитку, вагомість чинників, що забезпечують глобальну конкурентну позицію, є різною, на що вказує різна вагомість окремих показників при оцінці рівня конкурентоспроможності регіонів і держав, які знаходяться на різних етапах розвитку. Кожна група показників характеризується додатково низкою індикаторів.

Україна сьогодні характеризується переходом від факторно-орієнтованої економіки до економіки, орієнтованої на ефективність, коли базові вимоги є критичними для забезпечення конкурентоспроможності і зростає важливість каталізаторів ефективності. Парадоксально, але за оцінками трьох груп вимог до конкурентоспроможності Україна у звіті за 2010-2011 років (де-факто дані за 2009 рік) має найнижчі показники саме за базовими вимогами (3.92 бали – 102 позиція рейтингу), натомість за оцінками каталізаторів ефективності (3.98 бали – 72 позиція) та факторами розвитку (3.30 бали - 88 позиція) - значно вищі рейтинги. З усіх індикаторів конкурентоспроможності України одними з найнижчих є розвиток інституцій - 134 позиція у рейтингу та макроекономічна стабільність - 132, що свідчить про гостру потребу проведення інституційних та структурних реформ у державі.

На даному етапі урядом України в межах програми економічних реформ розроблено низку заходів спрямованих на забезпечення базових вимог конкурентоспроможності. Серед них стратегічні

1. The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity / [editors Margareta Drzeniek Hanouz, Thierry Geiger]. – Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 2008. – 270 p. – ISBN–13: 978–92–95044–05–0
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. Назустріч економічному зростанню та процвітанню / За сприяння Світового економічного форуму; Лейлі Аббасова, Ільдар Газізуллін, Дмитро Муратов, Роман Рубченко та ін. - Київ: Фонд «Ефективне Управління», 2010 – 162 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.feg.org.ua/docs/Final_Ukr_2010.pdf.

інвестиційні проекти, реалізовані відповідно до основних державних пріоритетів, визначених Президентом України, які отримали назву «Національні проекти» [1]. Але багато вітчизняних фахівців вважає, що ці проекти покликані розвивати великий бізнес, а не забезпечити базову основу структурних реформ держави [2]. Так само, аналізуючи діючі орієнтири розвитку держави, констатуємо, що необхідність чітко визначити стратегічні цілі розвитку у вітчизняній регіональній політиці сьогодні не є чітко окреслена, а часто зусилля керівництва різних рівнів спрямовані лише на задоволення інтересів окремих підприємницьких та політичних груп, що і стає однією із основних причин затяжної соціально-економічної, політичної, екологічної кризи українського соціуму. Тенденції соціально-економічного розвитку України засвідчують, що резерви факторної конкурентоспроможності (дешева робоча сила й традиційний експорт товарів із низькою доданою вартістю), вичерпали або вичерпають себе у середньостроковій перспективі. Вивчаючи причини низького рейтингу конкурентоспроможності, наголосимо, що, одним із найвагоміших чинників гальмування розвитку, особливо на регіональному рівні є використання цілей, які не здатні забезпечити прогрес територіальних громад та територій загалом або ж відсутність стратегічного бачення орієнтирів регіонального розвитку. На місцях органи місцевої влади, особи, відповідальні за забезпечення прогресу регіону не завжди обґрунтовано визначають пріоритетні напрями розвитку територій, необхідні чинники формування конкурентних переваг та копіюють підходи інших регіонів щодо залучення інвестицій, активізації наявного потенціалу, що переважно не дає очікуваних позитивних результатів.

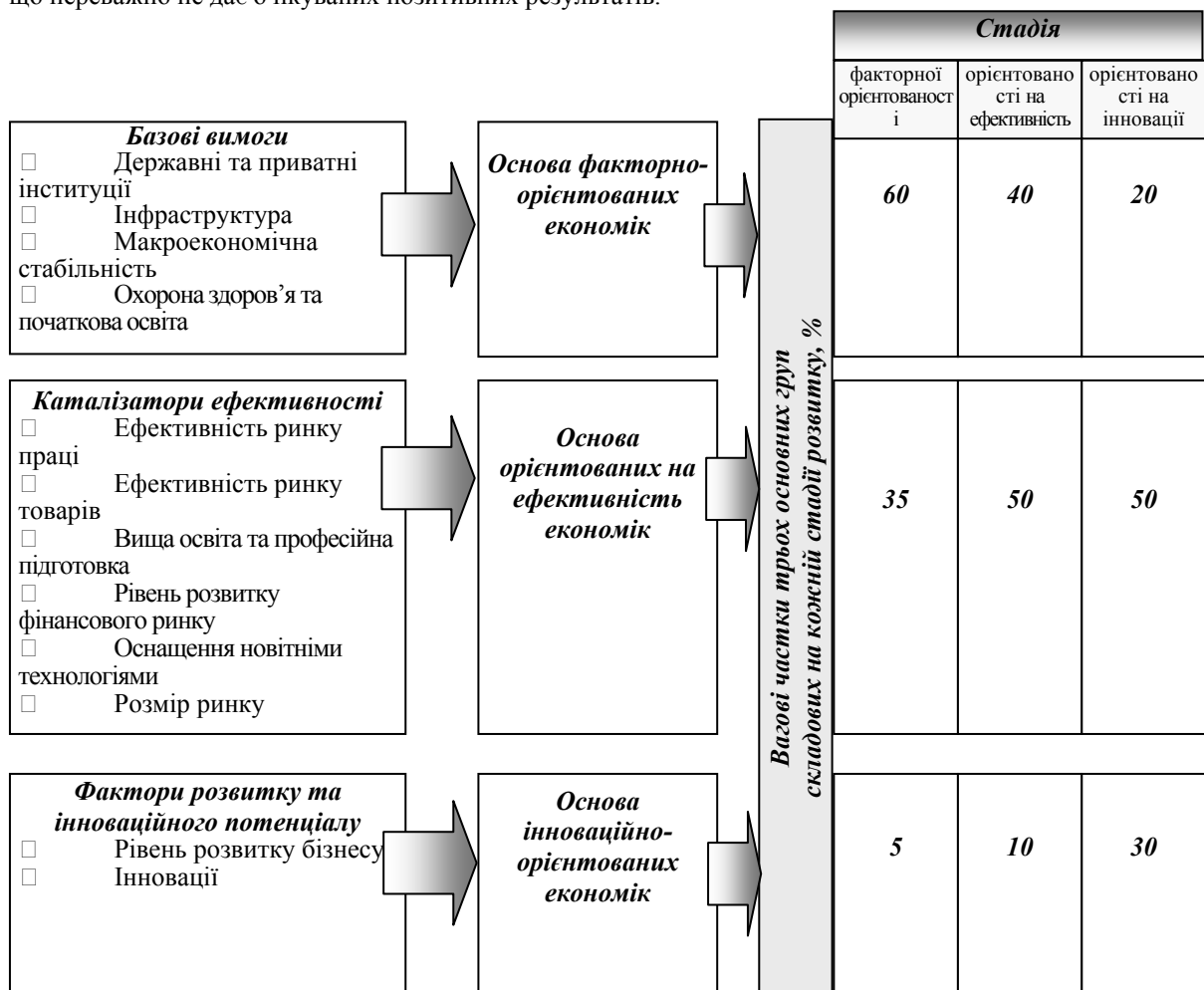


Рис. 5. Складові індексу глобальної конкурентоспроможності

Складено за: [3]

1. Про національні проекти // Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/>
2. Що приховують національні проекти?/ С.Полянський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politiko.ua/blogpost49120>
3. The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity / [editors Margareta Drzeniek Hanouz, Thierry Geiger]. – Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 2008. – 270 p. – ISBN–13: 978–92–95044–05–0

Аналізуючи політику регіональної конкурентоспроможності постає питання щодо основної мети її забезпечення в Україні за період незалежності більшість стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності (від рівня держави до рівня територіальних громад) основною метою визначають нарощення валового національного, регіонального продукту та максимальні обсяги залучених інвестицій для розвитку регіону. Такий підхід зумовлює низку диспропорцій соціально-економічного розвитку та недовість більшості пропонованих інструментів та заходів. Про це свідчить порівняння рівня якості життя та обсягів ВРП на одну особу. (рис. 8).

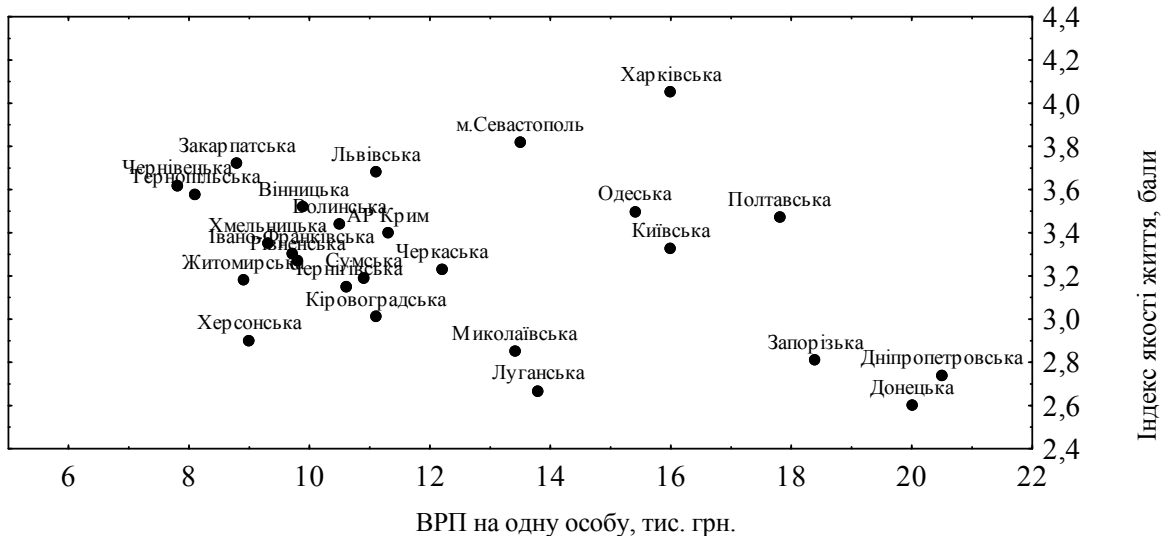


Рис. 8. Зв'язок між рівнем якості життя та обсягом ВРП на одну особу в регіонах України, станом на поч. 2009 р.

Складено за даними: [1-2].

Області, які є лідерами економічного зростання за обсягами валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу (Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Миколаївська) характеризуються нижчим рівнем якості життя, що свідчить про диспропорції між декларованою політикою регіонального розвитку та її реалізацією.

Якщо проаналізувати досвід розвинених країн, ціллю пропонованих стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності є, найперше, зростання добробуту населення, а також формування резервів розвитку для майбутніх поколінь. Тому, незважаючи на згортання діяльності багатьох промислових підприємств на території ЄС, США, можемо спостерігати збереження високого рівня розвитку територій та добробуту населення. Натомість в Україні рівень життя населення та привабливість для проживання більшості регіонів з найвищим рівнем розвитку виробництва та кількістю інвестицій на душу населення часто демонструють найнижчий рівень життя населення, що засвідчує про певні диспропорції між ефективністю пропонованої політики забезпечення конкурентоспроможності та реальними результатами її реалізації.

Для досягнення задекларованих цілей необхідним є розробка концептуальної моделі, яка визначатиме основні мету та засоби досягнення регіональної конкурентоспроможності.

Обґрунтованими є моделі регіональної конкурентоспроможності, запропоновані І.Ланджел, І.Бреггом та ін., які були систематизовані і знайшли своє узагальнення у праці Б.Гардінера, Р.Мартіна та П.Тайлера «Конкурентоспроможність, продуктивність та економічне зростання у світлі Європейських регіонів». Вчені, узагальнивши попередні дослідження, запропонували модель «піраміди» конкурентоспроможності регіонів (рис.6).

1. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України [передм. Френсіс О'Доннелл, Координатор системи ООН в Україні]. – К.: ПРООН Україна, 122 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.un.org.ua/files/national_hdr_ukr.pdf.
2. Валовий регіональний продукт на одну особу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua



Рис. 6. «Піраміда» конкурентоспроможності регіону [1, с.7]

Відповідно до цієї моделі основною метою конкурентоспроможності є підвищення рівня життя населення, а ключовим чинником її забезпечення є зростання продуктивності та рівня зайнятості населення. Регіональна культура окреслена як одна із базових основ конкурентоспроможності.

Аналізуючи теорії регіональної конкурентоспроможності вітчизняних вчених, констатуємо, що більшість з них орієнтовані на зростання валового регіонального продукту та рівня зайнятості. Зокрема такий підхід ілюструє модель регіональної конкурентоспроможності, запропонована фахівцями Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова (рис. 7).

Основою конкурентоспроможності регіону у цій моделі визначено капітал, людські ресурси та базову інфраструктуру. Ця модель також окреслює культуру як одну із основ розвитку. Зусилля щодо забезпечення конкурентоспроможності орієнтовані на зростання ВРП на душу населення. Хоча вважаємо, що основною цінністю на сучасному етапі є людина та її добробут, а також забезпечення можливості розвитку майбутніх поколінь.

Загалом конкурентоспроможність регіону можна окреслити як здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари і послуги, які відповідають потребам ринку, реалізація яких підвищує добробут регіону, країни та окремих її громадян. Однак часто забезпечити усі ці аспекти конкурентоспроможності вкрай складно. Зважаючи на те, що сьогодні регіон має забезпечувати належний рівень конкурентоспроможності не тільки в межах держави, але і на міжнародному рівні, необхідно визначити, у яких векторах ця конкурентоспроможність може забезпечуватися. В умовах глобалізованого ринку конкурентоспроможність регіону може забезпечуватися для:

населення - наскільки привабливим є регіон для проживання (забезпечує належний рівень життя, працевлаштування, можливості самореалізації, тощо). У цьому випадку зростає роль екологічної компоненти, культури, інфраструктури, дизайну середовища, риня оплати праці та ін. Не завжди розвинена промисловість забезпечує належний рівень конкурентоспроможності для людей, оскільки діяльність підприємств часто зумовлює екологічні забруднення, непривабливість архітектурного середовища, високу концентрацію населення, загострення соціальних проблем та ін.;

підприємництва та господарської системи регіону - характеризує можливості ефективної діяльності налагодження підприємницької діяльності, ефективну систему (територія забезпечує привабливі умови для розвитку підприємництва, а пропонувані продукти та підприємницька діяльність дозволяють нарощувати ВРП, збільшувати зайнятість, ефективно використовувати наявні ресурси, приваблювати інвестиції тощо);

держави, мегарегіонального об'єднання, міжнародному рівні - міжнародна конкурентоспроможність регіону (може об'єднувати два попередні вектори, а також передбачати, що певні регіони держав можуть бути стратегічними для забезпечення комплексної

1 Gardiner B. Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions [Second Revised Version] / Ben Gardiner, Ron Martin, Peter Tyler. – Cambridge: University of Cambridge/ . – 2004 – 40 p. – ISBN нема.

конкурентоспроможності країни або групи країн, навіть за відсутності у цих регіонах належних умов для проживання, розвинуеного підприємництва. Наприклад – стратегічні військові об’єкти, запаси корисних копалин, природні парки, заповідні зони тощо). Конкурентоспроможність окремого регіону у цьому випадку розглядається на мегарегіональному чи міжнародному рівні.

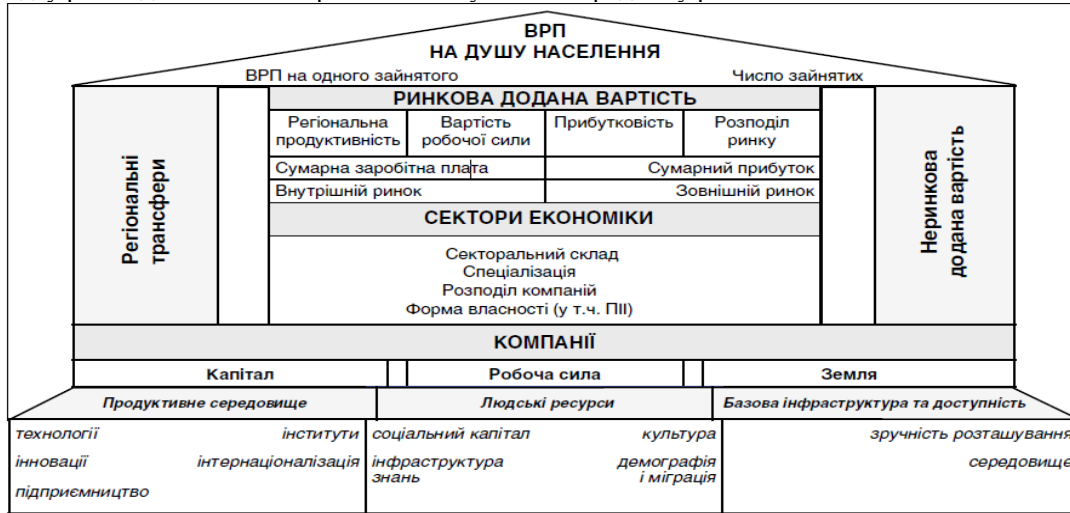


Рис.7. Модель регіональної конкурентоспроможності

За: [1,с.33]

Якщо у багатьох провідних країн добробут населення регіонів та забезпечення можливостей розвитку наступних поколінь є основною цінністю, яка є стратегічних орієнтиром, то в Україні можемо констатувати, що ціннісні орієнтири переважно визначаються представниками окремих кланових груп і спрямовані на забезпечення добробуту та можливостей розвитку не усього населення держави, а лише окремих родин та підприємницьких груп.

Формуючи стратегію конкурентоспроможності регіону, більшість вітчизняних дослідників зосереджують свою увагу на потребі збільшення інвестицій, розвитку виробництва, туризму тощо, однак практично оминають необхідність створення цінностей, які забезпечували б цю конкурентоспроможність. Оскільки забезпечення конкурентоспроможності сьогодні є багатоаспектним процесом, необхідно чітко окреслити пріоритети для кожного окремого регіону. У зв’язку з цим потрібно, використовуючи аксіологічний підхід визначити ті цінності, які характеризуватимуть орієнтири розвитку і можуть забезпечити конкурентні переваги для окремих територій.

Про необхідність урахування теорії цінності у контексті формування конкурентоспроможності продукту, підприємства та регіону зазначають вітчизняні дослідники А. Мазараки, В. Єременко, Я. Легкун., та зарубіжні А. Субетто, М. Бодриков, А. Палмер та ін. [23-45]. Р. Фатхутдинов визначає, що основу конкурентних переваг складає визначена унікальна цінність, якою володіє об’єкт, що надає йому переваги перед конкурентами [6]. Відповідно цінність за визначених умов може переходити у конкурентну перевагу (рис. 5).

1. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до Круглого столу 28.05.2008р.). – К.: Український центр економічних і політичних досліджень ім. О.Разумкова, 2008 - 56 с. - С.16. - ISBN нема. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD99_ukr.pdf.
2. Бодриков М.Классическая теория ценности: современное звучание нерешенных проблем / М. Бодриков // Вопросы экономики / Учредители: Некоммерческое партнерство «Редакция журнала "Вопросы экономики"»; Институт экономики РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. - 2009. - №7 - С.97-118. - ISSN 004287.
3. Субетто А.И. Введение в философию экономики и экономической науки. На базе какой философии формировать философию экономики и экономической науки?// Дискуссии // Академия тринитаризма <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00160136.htm>
4. Ильин В.В., Мазараки А.А. Философия денег/ В.В.Ильин, А.А. Мазараки - К.: КНТЕУ, 2004. – 719с. - ISBN: 966-629-126-6.
5. Єременко В. Вартість і цінність в економічній теорії в їх суперечливій єдності / В. Єременко // Збірник наукових праць. Вип. 52 [Текст] / ред. В. Є. Новицький. - К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2007. - 207 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : учебн. / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.

Як зазначає один із ідеологів теорії конкурентоспроможності М.Портер при визначенні стратегій підприємств, стратегією не є: цілі, візія, реструктуризація, злиття та поглинання, альянси та партнерства, технології, інновації, аутсорсинг та навчання. Стратегія — це унікальна пропозиція цінності; ланцюжок створення цінності, який відрізняється від конкурентів; чіткі компроміси та визначення того, чим компанія не буде займатися; дії, які узгоджуються між собою і взаємно підсилюють ефект; постійність позиціонування [1].

Аналогічно можемо проектувати ці положення і на стратегічне бачення конкурентоспроможності регіону. Отже, стратегія конкурентоспроможності обов'язково повинна визначати:

- які цінності ставляться за мету при реалізації будь-яких управлінських дій, бізнес-активності та структурних трансформацій;
- унікальні ресурси та ланцюжки створення доданої вартості, які можуть забезпечити конкурентні переваги;
- компроміс щодо цінностей і цілей стратегій розвитку у системі «глобальні пріоритети – мегарегіональні об'єднання – держава – регіон – бізнес структури – населення»;
- визначення перспективних напрямів спеціалізації регіону, що залежно від цілей у більшості випадків забезпечуватиме постійне джерело добробуту для населення;
- координація реалізації стратегій конкурентоспроможності територій з іншими інституціями, які забезпечують конкурентоспроможність на державному, міждержавному, міжрегіональному, галузевому чи локальному рівнях, задля отримання синергетичного ефекту щодо реалізовуваних заходів.

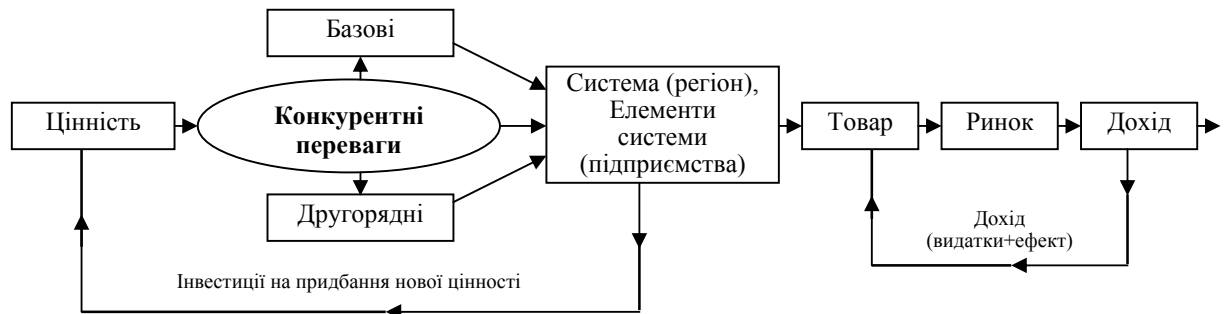


Рис. 5. Ланцюг отримання ефекту від цінності

Джерело [2]

При формуванні моделі конкурентоспроможності регіону, визначаючи основну мету, а також необхідно конкретизувати як цінності, які є пріоритетними при розвитку території (чого хочемо досягнути, що є першочерговим і найціннішим з огляду на мету), а також ті, які можуть формувати конкурентні переваги (цінності, які можемо використати для досягнення мети), і лише тоді визначити механізми та засоби їх досягнення.

Стратегія конкурентоспроможності та засоби її реалізації визначаються існуючою системою ціннісних орієнтирів територіальних громад, які формуються у сфері культури. Саме тому, вивчення перспектив щодо конкурентної позиції регіону сьогодні повинне розпочинатися дослідженнями культурних компонентів регіону. Про те, що саме у сфері культури сьогодні формуються значні конкурентні переваги на глобальному рівні свідчать дослідження багатьох провідних науковців.

М.Портер вказує, що «конвергенція економічних ідей та тиск глобального ринку зменшили кількість культурних змінних, які впливають на економічних шлях, обраний суспільством... Ті унікальні аспекти суспільства, що спричиняють появу незвичних потреб, вмінь, цінностей і режимів роботи стануть характерними аспектами економічної культури. Ці продуктивні аспекти культури ... стануть визначальними джерелами конкурентної переваги, яку буде складно імітувати. В результаті, мірою того, як нація все більше вироблятиме ті товари і послуги, в яких має унікальну перевагу завдяки культурі, з'являться нові зразки міжнародної спеціалізації» [3].

Значна кількість дослідників у всьому світі наголошують на тому, що економічний, соціальний, політичний, освітній та суспільний прогрес, а також ефективне забезпечення конкурентоспроможності

1. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael E. Porter - Publisher: Free Press, 2008. - 592 pages
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 352 с.
3. Портер М. Настанови, цінності, вірування і мікроекономіка добробуту / М. Портер // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2008. – № 53. – С.34-47.

загалом неможливі без належної культурної основи. Все частіше провідні вчені в різних сферах досліджень (політика, освіта, економіка, екологія тощо) стверджують: «Культура має значення!», «Культура вирішує все!». Підтвердження тому дослідження Л. Гаррісона і проект, яким він керував «Культурні цінності і людський прогрес» [1], С. Ліпсета [2], М. Кастельса [3], С. Ганінгтона [4] та інші, що визначають важливу роль культурних чинників, які обов'язково повинні враховуватися при розробці моделі соціально-економічного розвитку держави і окремих територій. С. Ліндсі та М. Фербенкс зазначають, що вивчення впливу культури на формування ментальних моделей, які каталізують або інгібують процес створення багатства є надзвичайно важливим задля забезпечення людського прогресу. Адже культурний капітал – це не тільки очевидні вияви культури, такі як музика, мова та ритуальні традиції, але і настанови і цінності, які пов'язані з інноваціями та стимулюванням розвитку [5, с.126].

Р. Інглхарт вказує, що «синдром цінностей довіри, толерантності, добробуту та участі у прийнятті рішень, виявлений параметром виживання / самовираження є особливо важливим. Демократія не Багато дослідників ХХІ ст. дійшли до висновку, що низька ефективність реалізації стратегій розвитку, незадовільний рівень стимулювання демократичних процесів є також результатом сформованих певних культурних характеристик суспільства. Про тісний взаємозв'язок культури та рівня економічного розвитку на рівні окремих територій свідчать дослідження тенденцій розвитку окремих регіонів поліетнічних держав, зокрема США, Росії, Канади такими вченими як С.Шварц, С.Шейн, Н.Лебедева, А.Татарко та ін. [67-8.9].

цінностей і вірувань звичайних громадян» [10, с.343], які формуються під впливом суспільної культури як одного з основних факторів, що впливають на можливість розвитку. У 1997 р. Р. Інглхарт і К. Вельцель склали глобальну культурну мапу, якою визначена чітка залежність між низкою культурних чинників і рівнем добробуту, а також показано тісний взаємозв'язок міжособистісної довіри за культурною традицією, рівнем економічного розвитку та довіри за релігійною традицією [11]. Ю. Латов, О.Семухіна та інші підтвердили тісну залежність між культурними детермінантами і рівнем тіньової економіки та корупції, що істотно позначається на соціально-економічних показниках розвитку [12-13]. Дослідження Д. Трайзмана, Р.Мертон, підтвердили взаємозв'язок між корупцією і соціальним різноманіттям, етнолінгвістичним поділом та пропорцією різних релігійних традицій серед населення країни [14-15].

Культурне середовище і, особливо, культурологічна освіта, відіграють набагато важливішу роль,

1. Harrison L. Culture Matters : How Values Shape Human Progress (Paperback)/ Lawrence E. Harrison, Samuel P. Huntington . Publisher: Basic Books, 2001. 384 p. – ISBN-10: 0465031765
2. Lipset S. Culture and social character / ed. by S. Lipset, L. Lowenthal . - Illinois: Free Press, 1961. – 318 p.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс. – М.: Издательство: ГУ ВШЭ, 2001. – 608 с. – ISBN5-7598-0069-8
4. Гантінгтон С. П. Культуру слід враховувати/ Семюел П. Гантінгтон // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2008. – № 53. – С.8-13.4
5. Fairbanks M. Plowing the Sea - Nurturing the Hidden Sources of Advantage in Developing Nations / Michael Fairbanks, Stace Lindsay Foreword by Michael E. Porter. - Harvard : Harvard Business School Press, 1997 - 289 p.
6. Лебедева Н.М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России // Психология: журнал Высшей школы экономики. – 2008. – №2. – С. 68-88.
7. Schwartz S.H. Mapping and interpreting cultural differences around the world / Vinken H., Soeters J., Ester P. (eds.) //Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective, Brill. – 2004. – P. 43-73.
8. Лебедева Н.М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России // Психология: журнал Высшей школы экономики. – 2008. – №2. – С. 68-88
9. Shane S. Cultural differences in Innovation Strategies / Shane S., Venkatarman S., Mac*Millan I.// Journal of Management. – 1995. – 21. – P. 931-952.
10. Inglehart R. Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence / Ronald Inglehart, Christian Welzel. – New York: Cambridge University Press. 2007. – 453 стор.– ISBN 0-521-609712.
11. Inglehart-Welzel Cultural Map of the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.worldvaluessurvey.org/>.
12. Латов Ю.В. Повседневная теневая экономика и национальная экономическая ментальность в современной России. Взаимосвязь индексов Г. Хофстеда и индикаторов теневой экономической деятельности / Латов Ю., Латова Н., Николаева С. – Директмедиа Паблшинг, 2005. – 140с. – ISBN 5-94865-067-7
13. Semukhina. O. Russian cultural factors related to perceived criminal procedure fairness: the juxtaposition of policy and practice/ Olga B. Semukhina. – Orlando, Florida: Fall Term, 2007. – 273 p.
14. Merton R. Social Theory and Social Structure / Robert K. Merton. – New York: Free Press, 1968. – 248 p.
15. Treisman D. The causes of corruption: a cross-national study / Daniel Treisman // Journal of Public Economics . – 2000. - № 76 . – pp. 399–457.

ніж лише просвітницьку. Воно сприяє розвитку культурного і творчого потенціалу суспільства, про що зазначено у Звіті Комісії Ради Європи з питань культури, науки та освіти 2009 р.: «художня освіта є запорукою розвитку не лише культури націй, а й толерантності, творчих здібностей, особистого розвитку і здатності до інноваційної діяльності» [1].

Вітчизняні дослідники також зазначають значення культури для суспільного розвитку. Важливість культурної компоненти як одного з істотних джерел формування національного багатства вказують О. Грищенко, В. Солодовник та інші [2]. Вперше системно важливість культурної компоненти для забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку України окреслила ціла низка вітчизняних науковців у національній доповіді «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави» у 2009 році [3].

Визначаючи вплив на прогрес суспільства, Н. Мікула та інші вказують, що сьогодні сфера культура: є одним з головних чинником розвитку інституцій різного рівня; формує середовище розвитку особистості; сприяє створенню національного багатства; визначає потенційну можливість інноваційної діяльності; забезпечує розвиток ринку культурного продукту і його споживання; сприяє ідентифікації як окремих особистостей, так і території, держав та міждержавних об'єднань, таким чином забезпечуючи систему формування незаперечних конкурентних переваг регіону [4].

Сьогодні відбувається зміна парадигми основи та орієнтирів суспільного прогресу, що вимагає переосмислення інституційного забезпечення регіональної конкурентоспроможності якраз через призму конкурентоспроможності регіонів та територій, урахування європейського та світового досвіду. Підтвердженням того, що культура і творчий потенціал території є одним із важливих чинників забезпечення регіональної конкурентоспроможності є трансформація підходів до планування та забезпечення розвитку територій провідних країн (табл. 2).

Таблиця 2

Трансформація підходів до планування територіального розвитку

Період	XIX століття	XX століття	XXI століття
Планування розвитку	На рівні імперій, окремих держав	На рівні окремих держав	На рівні міст та регіонів
Основні орієнтири економічного розвитку	Сільське господарство та видобувна промисловість	Розвиток мануфактури та індустріального виробництва	Творча економіка – культура та технології
Співвідношення сільського/ міського населення	80/20	40/60	20 /80

Джерело: [5]

Одним із перших офіційних документів який відзначив вплив культури на можливість забезпечення сталого розвитку став підсумковий документ Міжнародної конференції ЮНЕСКО “Нові стратегії для культури у контексті забезпечення сталого розвитку” [6, с. 8]. А. Андерсон ввів поняття «С-регіонів», в яких виділив чотири детермінанти, що лежать в основі парадигми сучасного динамічного регіонального розвитку в умовах глобальної конкуренції. Це так звані «С-фактори»: компетенція

1. Cultural education: the promotion of cultural knowledge, creativity and intercultural understanding through education / Report of Committee on Culture, Science and Education; Rapporteur: C.MUTTONEN, Austria, Socialist Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://assembly.coe.int/Documents/WorkingDocs/Doc09/EDOC11989.pdf>.
2. Особливості соціокультурного розвитку сучасного суспільства й оновлення ролі культури в ньому / О.А. Грищенко (редактор-упорядник), В.В.Солодовник, М. Рябчук, І.С. Булкіна, Н.К. Гончаренко, О.В. Ірванець, І.А. Кулінкович [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.culturalstudies.in.ua/zv_2009-10-1.php
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг.ред. В.М.Геєця, А.І. Даниленка, М.Г.Жулинського, Е.М.Лібанової, О.С.Онищенко / авт.кол.О.І.Амоша, Є.І.Андрос, Ю.М. Бажал та ін. – К.: НВЦ НБУВ,2009. – 687 с.
4. Мікула Н.А. Культурні ресурси як джерело унікальних конкурентних переваг регіону / Н.А. Мікула, О.І. Дацко // Зб. наук. праць ПВНЗ „Буковинський університет”. – 2010. – № 6. – С. 111-119. – (Серія „Економічні науки”).
5. Baeker G. Creative City / Greg Baeker, Glen Murray. // Planning Framework. A Supporting Document to the Agenda for Prosperity: Prospectus for a Great City, 2008. – 47 p. [Електронний ресурс].– Режим доступу – <http://www.toronto.ca/culture/pdf/creative-city-planning-framework-feb08.pdf>
6. Towards new strategies for culture in sustainable development // Culture counts. A Conference to Address the Financing, Resources and Economics of Culture in Sustainable Development/ Florence, Italy, 4-7 October. – UNESCO, 1999 – 15 p. <http://www.unesco.org/tools/fileretrieve/8ad7a99a.pdf>

(competence), культура (culture), комунікації (communication) і творчість (creativity). Він спрогнозував зниження ролі постіндустріальних регіонів та появу нових С-регіонів навколо центрів вищої освіти, культури, які за умови формування потужних корпорацій стануть центрами виробництва інноваційно-інформаційних продуктів [1]. Масштабне промислове виробництво та агропромисловий комплекс перестають бути основою соціально-економічного зростання для багатьох регіонів. Інтенсивно зростає частка галузей так званої „міської економіки”, а провідні країни переорієнтовують вектори розвитку на розвиток культури і творчості як основи соціально-економічного прогресу.

Також необхідно враховувати, що на сучасному етапі найбільшою цінністю та «інструментом» забезпечення прогресу є творча людина як джерело нових ідей та інновацій. Відповідно творчі ресурси є одним із найважливіших чинників конкурентоспроможності територій, а сфера культури відіграє важливу роль у формуванні творчих особистостей. Вагому роль культури у розвитку творчості для стимулювання інноваційного процесу підтверджує низка комплексних досліджень. Це, зокрема, Дослідження проведене Європейською мережею КЕА (Європейського комітету підтримки творчих та знаннево-орієнтованих компаній та інституцій) для Європейської комісії «Вплив культури на творчість» [2].

Для розвинених країн основною цінністю сьогодні є людина та її добробут, тому метою забезпечення конкурентоспроможності територій, де проживають люди, повинна стати якість життя населення та можливості розвитку майбутніх поколінь. Для досягнення цієї мети повинні використовуватися механізми та засоби, які не суперечать основним культурним критеріям населення території і ураховують його інтереси.

Таким чином, визначивши людину як основну цінність держави, регіону, суспільства, зорієтувавши розвиток на забезпечення її добробуту та можливостей розвитку, для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності регіону доцільно використати ті унікальні цінності якими володіє регіон, і примноження та ефективного використання яких забезпечуватиме базис розвитку наступних поколінь:

Зважаючи на загострення глокалізаційних тенденцій, необхідно визначити оптимальні напрямки забезпечення конкурентоспроможності регіону, відповідно сучасні умови потребують зміни бачення її формування. За інтенсифікації технологічних змін, регіони повинні зосереджуватися на акумулюванні та створенні конкурентних переваг на різних рівнях (рис.8):



Рис. 8. Концептуальна схема формування конкурентних переваг територій на мікро-, мезо- та макрорівнях

1. Andersson Å. Creativity and regional development / Åke Andersson // Regional Science. – 2005. - Volume 56.- Issue 1. – P. 5 – 20. – ISSN 1435-5597.
 2. The impact of culture on creativity. A Study prepared for the European Commission (Directorate-General for Education and Culture), June 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.keanet.eu/impactcreativityculture.html>.

Складено автором

Необхідно враховувати, що на усіх рівнях створення конкурентних переваг, їх основу формує, найперше, продукт, який може задовольнити визначені потреби певної цільової аудиторії. Тобто скласти визначену цінність для споживача. Пропонований продукт має бути унікальним або складнокопійованим, що може забезпечуватися шляхом використання ексклюзивних:

- ресурсів та матеріалів (наприклад, природні ресурси – мінеральні води, корисні копалини, рідкісні породи деревини для деревообробної промисловості; льон, конопля, кропива, вовна рідкісних порід тварин як сировина для продукування текстильних виробів тощо);
- технологій (захист інтелектуальної власності, патентування унікальних технологій виробництва, орієнтація на екологобезпечні технології, підвищення ергономічності продукції тощо);
- людських ресурсів (талант, унікальні знання, вміння осіб, які беруть участь у розробці, виготовленні та просуванні продукту);
- дизайну (виробництво, орієнтоване на визначені смаки споживача). Часто продукування товарів великими партіями не забезпечує захисту від наслідування виробниками інших країн. Тому необхідною є орієнтація на малосерійне та індивідуальне виробництво, постійний розвиток дизайну виробів;
- цінової політики (оскільки багато вітчизняних найчастіше товарів і послуг є неконкурентоспроможними порівняно з імпортними аналогами саме за ціною, необхідним є вибір обґрунтованої індивідуальної цінової політики кожним підприємством для кожного окремого продукту);
- механізмів промоцій і збуту (розробка і впровадження агресивної промоційної політики щодо просування виробів, формування ексклюзивних брендів, для популяризації яких доцільно запроваджувати систему маркування продукції, що підтверджує виробництво виробів саме у даному регіоні тощо;
- комплексності пропонованого продукту, коли споживачу пропонуються не лише вироби, але і супутні товари і послуги, які складно імітувати, що доцільно враховувати при формуванні концепцій розвитку сфери обслуговування, туристичної галузі, народних художніх промислів.

Унікальні ресурси, продукти, а також особистості, які володіють талантом, навиками та є суспільно активними, потенціально є цінностями, капіталізація яких може забезпечити підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності. В умовах глокалізації саме культурне середовище формує системи цінностей, які визначають яким, чином населення бачитиме використання цих конкурентних переваг, і які конкурентні системи збуту, промоції, цінової політики пропонуватимуть для приваблення капіталів, розширення ринків збуту, а також покращення якості життя.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що сьогодні при формуванні стратегічного бачення конкурентної позиції регіону в умовах глокалізації, необхідно використовувати ціннісний підхід, який сприятиме ефективному використанню ресурсного потенціалу, а також забезпечуватиме чіткі орієнтири розвитку території.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано підходи до визначення та тенденції рейтингу конкурентоспроможності України та окремих її регіонів. Проаналізовано існуючі концепції забезпечення конкурентоспроможності територій. Окреслено необхідність визначення ціннісних орієнтирів при формуванні стратегій регіонального розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, глокалізація, стратегія регіонального розвитку.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы подходы к определению и тенденции рейтинга конкурентоспособности Украины и отдельных ее регионов. Проанализированы существующие концепции обеспечения конкурентоспособности территорий. Очерчены необходимость определения ценностных ориентиров при формировании стратегий регионального развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, глокализация, стратегия регионального развития.

SUMMARY

The article analyzes the approaches to determine trends and competitiveness of Ukraine and some of its regions. The existing concept of competitiveness areas are considered. Outlined the need to identify values and goals of a strategy of regional development.

Keywords: competitiveness of the region, gloalization, strategy of regional development.

УДК 332.025

РЕГУЛЮВАННЯ ДИСБАЛАНСУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ

Денисенко Н.О., к.е.н., доцент кафедри міського господарства Київського національного університету будівництва та архітектури

В сучасних умовах розвитку для підприємств житлово-комунального господарства актуальним стає питання оптимізації управління грошовим потоком та визначення найбільш прийнятних джерел фінансування. Ефективне управління об'єктами ЖКГ сприяє розв'язанню багатьох питань комплексного розвитку території. Тому тема дослідження має важливе науково-практичне значення.

Огляд існуючих розробок за темою дослідження показав, що деякі питання не в повному обсязі відповідають реальним практичним потребам. Предметом дослідження є відносини, процеси та механізми, що виникають в процесі управління грошовим потоком підприємств ЖКГ.

Мета дослідження – розвиток теоретичних основ та обґрунтування практичних рекомендацій щодо регулювання дисбалансу грошових потоків підприємств ЖКГ як необхідної умови комплексного розвитку території.

Інформаційною базою дослідження стали монографії, статті вітчизняних та зарубіжних економістів, статистичні та практичні матеріали періодичних видань та Інтернет, нормативно-законодавчі документи з проблеми дослідження. В процесі дослідження використано діалектичні та формально-логічні методи, аналіз та синтез, індукція та дедукція, системний та структурно-функціональний підхід.

Житлово-комунальне господарство міста – це важлива частина територіальної інфраструктури. До складу ЖКГ входить житлове господарство та ремонтно-експлуатаційне виробництво; водопостачання та водовідведення; комунальна енергетика (електро-, тепло-, газопостачання); міський транспорт; інформаційне господарство (кабельні мережі, супутникове телебачення, електронні канали зв'язку, системи комп'ютерного зв'язку та забезпечення); дорожнє господарство та дорожньо-транспортне будівництво; санітарне очищення територій; озеленення територій; готельне господарство; побутове обслуговування; вуличне освітлення.

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо формування грошових потоків підприємств ЖКГ показав, що внутрішніми джерелами при цьому виступають:

- прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- кошти, інвестовані споживачами житлово-комунальних послуг через сплату тарифів;
- кошти, отримані внаслідок зниження собівартості виробництва послуг;
- надходження від економії (енергоресурсів, експлуатаційних витрат на обслуговування обладнання);
- збільшення попиту на послуги внаслідок розвитку житлового будівництва на території.

Одночасно збільшуються витрати на проведення заходів технічної модернізації об'єктів житлово-комунальної інфраструктури міста та житлове будівництво, податкові та інші фінансові платежі підприємств галузі.

Грошові потоки, що формуються із зовнішніх джерел:

- емісія акцій підприємств ЖКГ міста;
- дотації з бюджетів різних рівнів;
- цільове фінансування з недержавних інвестиційних фондів та інститутів;
- довгострокові кредити банків та небанківських фінансово-кредитних установ;
- державні цільові та пільгові кредити;
- кредити з місцевого бюджету;
- фінансовий лізинг;
- емісія облігацій підприємствами ЖКГ міста.

Одночасно збільшуються витрати на обслуговування кредитів, облігацій, лізингові платежі.

Основними функціональними елементами системи руху грошових потоків є:

- фінансові служби підприємств ЖКГ, що займаються розробкою інвестиційних проектів розвитку, обґрунтовують можливість передачі у концесію об'єкта, впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- державні органи;
- органи місцевого самоврядування, що здійснюють пряме фінансування розвитку галузі з місцевого бюджету, виступають гарантом за комерційними кредитами;
- державні та недержавні інвестиційні фонди (Український фонд соціальних інвестицій, Фонд

кредитування муніципального розвитку) та інші інвестиційні фонди, які допомагають містам у підготовці бізнес-планів для отримання кредитів, оцінюють здатність міст генерувати грошові потоки та виконувати зобов'язання;

- венчурні фонди, що створюють на базі підприємств ЖКГ спільних підприємств з венчурним капіталом, у разі виявлення доцільності проводять відокремлення окремих підрозділів зі складу підприємства;
- консалтингові компанії, що виконують функції інформаційно-консультативного супроводження інвестицій;
- банки, страхові компанії та інші фінансові посередники;
- приватні інвестори.

Таким чином, в системі управління грошовими потоками існують донори, які формують вхідні потоки для отримувачів через пряме фінансування, непряме інвестування, добровільні внески, фінансове посередництво, примусове стягнення через податки та штрафні санкції та ін..

Ефективність системи управління грошовими потоками підкріплюється процедурою щоденної звірки потоку грошових коштів, створенням реєстру поточних платежів, бюджетуванням з метою оптимізації грошових потоків і передбачення касових розривів, управлінням дебіторською заборгованістю. Ці заходи дозволять створити основи регулювання дефіцитно-довгострокового дисбалансу грошових потоків підприємств ЖКГ.

Аналіз сучасного стану підприємств ЖКГ в Україні показав значні проблеми в формуванні грошових потоків. Висока питома вага комунальних підприємств відповідно передбачає регулювання цін та тарифів на оплату житлово-комунальних послуг. Але недостатність бюджетних коштів обумовлює скорочення власних обігових коштів, значне зростання кредиторської заборгованості за зобов'язаннями підприємств ЖКГ, а також дебіторської заборгованості підприємствам житлово-комунальної сфери з боку державних та комунальних підприємств-споживачів послуг, а також населення.

Значне недофінансування з бюджету запланованих статей витрат на поточне утримання та розвиток ЖКГ, в тому числі й фінансування місцевих інвестиційних програм та проектів. Це значно ускладнює реконструкцію та технічне переоснащення підприємств ЖКГ, впровадження нових технологій ресурсозбереження, що не дозволяє знизити собівартість житлово-комунальних послуг, підвищити їх якість.

Значне зношення основних фондів ЖКГ обумовлює необхідність їх постійного ремонту, що негативно впливає на результати виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємств.

Зношення комунальної інфраструктури складає більш 60%. Кількість аварій за останні десять років зросло у декілька разів та складає 70 аварій на 100 кілометрів мереж водопостачання та 200 аварій на 100 кілометрів мереж тепlopостачання. Залучення ресурсів на технічне переоснащення та модернізацію основних фондів проблематично через високі відсоткові ставки та низьку ліквідність активів, які можна надати під забезпечення.

Об'єктивні умови сформували витратний механізм формування собівартості житлово-комунальних послуг. Усі підприємства енерго-, тепло-, водо-, газопостачання є фондоємними виробництвами. Тобто існує реальна потреба в значних витратах на обслуговування основних фондів.

Оптимізація управління грошовим потоком підприємств ЖКГ неможлива без забезпечення своєчасного надходження коштів за надані комунальні послуги. Збитки та списання дебіторської заборгованості перекриваються, як правило, підприємствами ЖКГ за рахунок збільшення тарифів для платоспроможних споживачів. Крім того, зростання тарифів одного постачальника-монополіста викликає зростання цін та тарифів в усій галузі. Дебіторська заборгованість за житлово-комунальні послуги в Україні станом на 1 січня 2010 р. становила 11061,7 млн. грн. Найбільша сума заборгованості спостерігалася за спожиті послуги підприємств теплоенергетики – 5110,3 млн. грн., за послуги підприємств водопровідно-каналізаційного господарства заборгованість становила 3137,1 млн. грн., за послуги підприємств житлового господарства – 2387,2 млн. грн. Відповідно категоріям споживачів населення заборгувало комунальним підприємствам 7718,506 млн. грн., місцеві бюджетні установи – 348,6 млн. грн., інші споживачі – 2422 млн. грн.

З метою зниження рівня дебіторської заборгованості необхідно провести аналіз дебіторської заборгованості відповідно до строків виникнення; визначити рівень платоспроможності дебіторів; розробити реєстр боржників залежно від категорії споживачів, суми та строків заборгованості; розробити стратегію роботи з дебіторами відповідно до групи. Все це дозволить підприємствам цієї сфери спрямувати отримані кошти на оновлення основних засобів.

Комунальне майно використовується неефективно. За загальною кількістю приватизованих об'єктів з початку приватизації м. Київ займає 1 місце серед регіонів України (питома вага м. Києва – 10,4%). Обсяг надходжень від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності до бюджету м. Києва у 2010 році становив 395,5 млн. грн., що на 20,3% або майже на 100,7 млн. грн. менше порівняно з показниками 2009 року. Від надання в оренду комунального майна до бюджету м. Києва за

2010 рік надійшло 112,9 млн. грн., що майже на 19,2 млн. грн. або на 14,5% менше порівняно з 2009 роком.

Якщо б територія була б закритою системою, то регулювати рух грошових потоків (в тому числі в ЖКГ) було б набагато простіше. Але це утопія, і територія не може ефективно функціонувати і розвиватися без зовнішніх зв'язків. Відкритість економіки має як позитивні, так і негативні наслідки. Негативні наслідки проявляються в тому, що на наш об'єкт управління тиснуть не тільки внутрішні фактори та умови (які ми можемо змінювати та впливати на них), а й зовнішні, дія яких може бути неочікуваною та непередбачуваною. Грошові потоки складно синхронізувати, тому виникає дефіцитно-довгострокового дисбаланс не тільки на рівні окремого підприємства, а й на рівні території, держави, світової економіки (фінансова криза). Як свідчить досвід, більшість економічних криз, що виникали за останній час, це кризи фінансового характеру (збільшення фіктивного капіталу, відсоткових ставок, зниження курсів акцій, як слідство, паніка та невизначеність, що веде до значних коливань валютних курсів, обвалу фінансових ринків та ін.). Тому регулювання фінансових та грошових потоків важливо не тільки на рівні окремого підприємства, а й на територіальному та державному рівні.

З метою оптимізації грошового потоку в ЖКГ необхідно спочатку поділити всі об'єкти міста на декілька груп: прибуткові, нейтральні та дотаційні. Потім визначається коло можливих інвесторів (населення, сектор реальної економіки, фінансово-кредитний сектор, органи місцевого самоврядування). Далі необхідно показати можливі напрямки взаємодії елементів цієї системи з врахуванням напрямків надходження та витрачання інвестиційних ресурсів з різних джерел.

Моніторинг стану сфери житлово-комунальних послуг повинен включати:

- аналіз рівня забезпечення послугами (питому вагу обсягів споживання послуг, ступінь охоплення послугами споживачів та території в цілому);
- якість обслуговування на основі порівняння з об'єктивно встановленими нормативними показниками;
- з'ясування об'єктивного стану відшкодування, самоокупності послуг;
- питому вагу витрат ресурсів на одиницю послуг, можливості зниження собівартості виробництва послуг без зниження якості та ін. .

Ефективне управління фінансовими ресурсами ЖКГ неможливо без проведення фінансового аудиту, тобто незалежної фінансової експертизи факторів, що впливають на формування тарифів, а також достовірності фінансово-економічної інформації, що надають для обґрунтування тарифів.

Підприємства ЖКГ маніпулюють такими складовими тарифу, як амортизація та ремонтний фонд. Підприємства завищують вартість основних фондів, за рахунок цього збільшуються амортизаційні відрахування та знижується об'єкт оподаткування. Але створені за рахунок цього додаткові фінансові резерви підприємство використовує не в інтересах виробництва. Аналогічно відбувається завищення витрат на матеріали, експлуатацію обладнання та ін..

Відсутність економічної мотивації та відповідальності не стимулює підприємства до ефективного використання коштів в процесі планування фінансової діяльності (наприклад, коли мова йде про вибір постачальника або посередника). Таким чином, населення сплачує за віртуальні послуги, а не фактичні.

Все це говорить про необхідність проведення систематичних аудиторських перевірок фінансово-господарчої діяльності житлово-комунальних підприємств. Це дозволить не тільки виявити необґрунтовані витрати, а й з'ясувати шляхи зниження собівартості послуг.

Структура управління житловим господарством неефективна внаслідок поєднання в «одних руках» функцій власника (замовника) житлового фонду та виконавця робіт (підрядника) по експлуатації. Це суперечить логіці економічно ефективного господарювання. Відокремлення замовника та підрядника дозволяє розподілити функції володіння та господарювання та розмежувати компетенції різних рівнів управління.

В світові практиці відомо декілька моделей надання та споживання житлово-комунальних послуг. Більшість моделей відрізняються кількістю посередників. Наприклад, модель «керуюча компанія – жильці» передбачає акумулювання (збирання) грошей та надання послуг самою компанією. Причому, компанія має право (на основі спеціальних ліцензійних угод) відключати неплатників від надання послуг. Тут можливе створення call-центрів в керуючій компанії з одним єдиним телефоном (як служба спасіння), де за необхідністю запропонують послуги ремонтного, будівельного, обслуговуючого характеру. Ці послуги повинні бути ліцензованими, а в компанії повинні працювати спеціалісти широко профільних знань та професій.

Модель «об'єднання співвласників – виконавець робіт - жильці» ефективна у випадку, коли комусь в об'єднанні делегують повноваження проводити постійний моніторинг, аналіз ринку та приймати управлінські рішення. Ця модель, на відміну від першої, передбачає декількох посередників. Тому перша більш гнучка. Але обидві моделі стикаються з однаковими проблемами простої формальної заміни ЖЕКів.

Як свідчить зарубіжний досвід, впровадження оптимальних форм надання житлово-

комунальних послуг із залученням представників приватного бізнесу значно збільшує та прискорює рух грошових потоків в житлово-комунальній сфері. Цікавим є досвід Росії, коли компанії пропонують жителям встановити погоду залежну автоматіку (безплатно). Економію, яку отримують внаслідок ефективного опалення та водопостачання, протягом визначеного періоду передають цій компанії. Після закінчення періоду у жителя залишається ця автоматіка, плюс вони починають економити на платежах за комунальні послуги. Але специфіка житлово-комунального господарства та наявність в цій сфері монопольних систем життєзабезпечення обумовлює необхідність використання інших напрямків збільшення грошового потоку, оскільки навіть в країнах з ринковою економікою приватний бізнес виконує не більш п'ятої частини житлово-комунальних послуг.

Додатковим джерелом збільшення доходів територіального утворення для надання допомоги підприємствам ЖКГ є операції з цінними паперами. Облігації місцевих органів влади виступають надійним борговим інструментом. Комерційними банками ці цінні папери розглядаються як високонадійні, що дозволяє збільшувати інвестиції в цей вид цінних паперів без погіршення показників ризикованості активів. Середній коефіцієнт ризику за даним активом складає 0,25, тоді як за банківськими депозитами 0,425, за цінними паперами підприємств 0,625.

Залучені таким способом кошти дозволяють місцевим органам влади розв'язувати завдання розвитку житлово-комунального господарства як довгострокової, так і оперативної спрямованості. У світовій практиці розповсюдження отримала емісія облігацій під дохід від проекту, яка мобілізує кошти під будівництво виробничих об'єктів з їх наступним продажем або здачею в оренду. Цікаво, що в США основною групою покупців таких облігацій є населення (70 % всього обсягу муніципальних облігацій), що пов'язано з пільговим режимом оподаткування. Для іноземних інвесторів найбільш привабливими є цінні папери, що емітовані місцевими органами влади експортоорієнтованих територій.

Таким чином, необхідними напрямками реформування в ЖКГ з метою регулювання дефіцитного грошового потоку повинні стати:

а) з боку території:

- розвиток конкурентного середовища шляхом конкурсного відбору компаній, які надають послуги ремонтного, будівельного, обслуговуючого характеру;
- забезпечення рівних конкурентних умов для всіх суб'єктів господарювання при наданні житлово-комунальних послуг, зниження рівня «входження в ринок» та підвищення рівня «виходу з ринку» з метою створення конкуренції;
- удосконалення фінансової політики та фінансового контролю місцевих органів влади, підвищення адресної спрямованості бюджетних коштів;
- впровадження ефективних (ринкових, адміністративних, соціально-психологічних) методів регулювання діяльності підприємств ЖКГ;
- забезпечення інвестиційної привабливості галузі для приватних інвесторів шляхом посилення правових гарантій землекористування та забудови;

б) з боку підприємств:

- удосконалення системи оперативного та стратегічного управління в ЖКГ з метою посилення контролю за надходженням та використанням коштів та сприяння економії ресурсів;
- впровадження системи відповідальності виробників та споживачів послуг;
- впровадження нових сучасних ресурсозберігаючих технологій;
- впровадження ефективних механізмів управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю.

З нашої точки зору, запропоновані напрямки регулювання грошових потоків підприємств ЖКГ дозволять усунути дисбаланс грошових потоків та підвищать ефективність функціонування галузі в цілому.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто актуальні проблеми розвитку житлово-комунального господарства в кризовий та посткризовий період. На основі узагальнення теоретичного та практичного вітчизняного і зарубіжного досвіду обґрунтовано рекомендації щодо регулювання дисбалансу грошових потоків підприємств ЖКГ.

Ключові слова: дисбаланс грошового потоку, житлово-комунальне господарство, внутрішні та зовнішні джерела формування грошового потоку, моніторинг стану сфери житлово-комунальних послуг.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства в кризисный и посткризисный период. На основе обобщения теоретического и практического отечественного и зарубежного опыта предложены рекомендации по регулированию дисбаланса денежных потоков предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: дисбаланс денежного потока, жилищно-коммунальное хозяйство, внутренние и внешние источники формирования денежного потока, мониторинг состояния сферы жилищно-коммунальных услуг.

SUMMARY

The article deals with current problems of housing and communal services in crisis and post-crisis period. On the

basis of the theoretical and practical national and international experience offered recommendations to regulate the imbalance of cash flows of the company housing.

Keywords: cash flow imbalances, housing and communal services, internal and external sources of cash flow, monitoring the status of housing and communal services.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2004. - 645 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. - К.: Ника-Центр «Ельга», 2002. - 736 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. - М.: ГУ ВШЭ, 2001. - 495 с.
4. Зерова О.М. Сутність фінансового управління та його особливості в житлово-комунальному господарстві // Економіка будівництва і міського господарства. - 2009. - №4. - С.209-214
5. Инфраструктура муниципальных образований / Под ред. П.В.Кухтина. - М.: КноРус, 2008. - 208 с.
6. Козлюк А.Г. Как ЖКХ перейти к самокупаемости. М.: "Жилищное и коммунальное хозяйство", 1996. - №3. - с. 10.
7. Кравченко В.В., Пітцик М.В., Салій І. М. Основы муниципального менеджменту/ За ред. В.В. Кравченка. - К.: Атіка-Н, 2003. - 304 с.
8. Муниципальный менеджмент: Справочное пособие/ Иванов В.В., Коробова А.Н. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 718 с.
9. О'Салливан А. Экономика города. - 4-е изд.: Пер. с англ. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 706 с.
10. Парахина В.Н., Галеев Е.В., Ганшина Л.Н. Муниципальное управление. - М.: КноРус, 2008. - 496 с.
11. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Невмержицька Н.Ю., Невмержицький Я.І. Фінансовий менеджмент. - К.: КНЕУ, 2005. - 535 с.
12. Подсумкова А.А., Наумов С.Ю. Основы организации муниципального управления. М.: Форум, 2009. - 352 с.
13. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю // Справочник економіста, 2006. - №3. - С.50-55.
14. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. - К.: Вища шк., 2000. - 223 с.
15. Трепилец Д.А. Концепция создания механизма управления финансовым обеспечением жилищно-коммунального комплекса города // Економіка і організація управління. - 2008. - №3. - С.159-165.

УДК 338.431/432(73)

ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ США В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Деркач Т.В., кандидат географічних наук, доцент Міжнародного гуманітарного університету

Постановка проблеми. Актуальність даної теми обумовлена тим, що США є найбільшим виробником і експортером продовольства світу, пріоритетністю аграрного сектора економіки США, винятковою роллю держави в його регулюванні, новими тенденціями у забезпеченні продовольчої безпеки, зокрема, на фоні стійкого зростання продовольчого імпорту в рамках НАФТА.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі велика увага приділяється особливостям розвитку аграрного сектора США. Сюди можна віднести роботи таких авторів як Черняков Б.А., Протопопов І.В., Терентьєва А.С., Овчинников О.Г., Шевлягіна Є.Є. Актуальність даної проблеми визначається впливом аграрного сектора США на світову економіку. США відрізняються серед високорозвинених країн особливою роллю на світових товарних ринках сільськогосподарської продукції, однією з найвищих експортних квот аграрного сектора економіки. Це обумовлено, у великій мірі, активним державним регулюванням аграрних ринків, субсидування експорту, страхуванням ризиків.

Виділення невирішеної проблеми. Зростання українського сільськогосподарського експорту в умовах недостатнього насичення внутрішнього ринку, проблема вибору оптимального переходу до нових технологій в аграрному секторі України, викликають необхідність звернення до досвіду США в галузі державного регулювання і підтримки агросектору.

Мета наукової статті. Мета статті полягає в аналізі ключової ролі держави у регулюванні аграрного сектора США і формуванні нової аграрної політики, особливостей впровадження високих технологій у сільське господарство США, сучасних проблем сільських районів США.

Результати досліджень. Аграрний сектор економіки США забезпечив продовольчу безпеку країни, став багаторічним лідером у світовій торгівлі сільськогосподарськими і продовольчими товарами. Аграрний сектор США до початку XXI століття продемонстрував величезні можливості збільшення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок використання досягнень науково-

технічного прогресу та оптимізації організаційної структури галузі. Велику частину господарства (54,7%) становлять ферми, що реалізують сільськогосподарську продукцію на суму до 10 тис. дол. Їх частка в загальному виробництві не перевищує 2%. У той же час тільки 160 тис. аграрних підприємств (8,6% всіх ферм) з обсягом реалізації від 250 тис. дол. до 1 млн. виробляють понад 80% сільськогосподарської продукції. За останнє десятиліття (1998-2008рр.) виробництво зерна зросло з 349,2 до 400,6 млн.т., або на 14,7%, соєвих бобів - з 74,6 до 89,1 млн. т. (на 19,4%), виробництво молока збільшилося на 20,9%, виробництво м'яса зросло на 20,4%. Високий рівень одержання сільськогосподарських товарів забезпечив продовольчу безпеку країни і зробив її лідером з багатьох видів продукції у світовому виробництві та міжнародній торгівлі. Так, частка США у світовому виробництві кукурудзи на початку нового століття становила 40,8%, сої - 39,4%, бройлерів - 22,8%, яловичини - 20,2%. Ці ж види продукції у світовому експорті виглядали, відповідно, наступним чином: 63,1%, 46,1%, 30,9%, 10,6%. Значна й частка основних видів продукції, що спрямовується на експорт: бавовна - 62,8%, пшениця - 42,9%, соя - 35,3%, бройлери - 15,5% [1,с.115].

У кінці минулого століття аграрний сектор США виконував функції одного з провідних постачальників валюти на внутрішній ринок. Проте зараз ситуація різко змінилася. У 2006р. позитивний баланс від експортно-імпортних операцій з сільськогосподарськими товарами становив всього 4,7 млрд. дол. що на 12,1 млрд., або в 3,6 рази, було менше показника 1998 р. Експорт збільшився на 28%, імпорт - на 74%. Таким чином, зовнішньоторговельні операції аграрного сектора можуть перестати служити для США джерелом валютних надходжень.

Прискорене зростання імпорту особливо був помітним у середині першого десятиліття XXI століття. Якщо за період 1998-2002рр. він збільшився на 4,2 млрд. дол. (тобто на 11%), то за 2002-2006рр. - на 23 млрд. (тобто на 56%). Вартість експорту відповідно зменшилася - на 0,4 млрд. дол. (на 0,7%) і виросла на 15,4 млрд. (на 29%).

Цікаво відзначити, що майже 40% (6,1 млрд. дол.) цього приросту експорту було отримано за рахунок нарощування вивозу сільськогосподарської сировини, а 60% (9300 млн.) - за рахунок інших категорій товарів. У рекордному за рівнем експорту 2006р. на сільськогосподарську сировину доводилося 25,4 млрд. дол., або 37% його загальної вартості (проти 36% у 2002р.), в тому числі на пшеницю - 6,3%, рис - 1,9, кормове зерно - 9,9, маслосемена - 10,5, тютюн - 1,5, бавовну - 6,8%. Частка сировини в сільськогосподарському експорті за останній час була найбільшою у 2002р., що було пов'язано з дуже високими цінами: на рис - 324 дол. за тонну, кормове зерно - 123 дол., маслосемена - 321 дол., пшеницю - 163 дол. за тонну (171 дол. при більш сприятливій кон'юктурі у 2006р.) [2,с.123]. Особливості зовнішньоторговельних операцій США з аграрними товарами полягають у наступному: по-перше, порівняно невелика частка, яку займають продукти тваринного походження, по-друге, домінантне становище в структурі експорту зерна і маслосемян (включаючи продукти їх переробки). Така структура експорту (імпорту) саме в цій категорії товарів продукції аграрного сектора в значній мірі склалася в результаті ефективної реалізації сільськогосподарського потенціалу США: найбільших масивів родючих земель, повномасштабних капіталовкладень, трудосберегаючих технологій. Наступна особливість структури зовнішньої торгівлі Сполучених Штатів - це практично подвійне перевищення пайової присутності фруктів і овочів в імпорті над таким же показником в експорті [2,с.124].

Сучасне велике американське агропідприємство відрізняє спеціалізованість. Це означає, що один з сільгосппродуктів на фермі стає найбільш важливим, незважаючи на займане у структурі посівів місце, виробничі і фінансові кошти спрямовані виключно на його виробництво, цей продукт дає основний дохід і з ним пов'язують подальші перспективи господарства. Прикладом може служити ферма Ховерсона (штат Північна Дакота), що входить до числа найбільших фермерських підприємств країни. Ферма отримує від 10 до 11 млн.дол. загального доходу. Один гектар картоплі приносить щорічно близько 5 тис. дол. доходу. При тому, що маючи близько 5 тис. га земель, з яких тільки 1,6 тис. га (32% загальної площі) використовуються для виробництва картоплі, вона дає 90-95% загального доходу ферми. Рентабельність підприємства орієнтовно становить 15-16%.

Агропідприємства Сполучених Штатів використовують індустріальні технології, тобто, технології, що здатні при дотриманні основних вимог, в строго визначені строки провести заплановані за розмірами і якістю продукти, з відомими заздалегідь економічними та фінансовими параметрами. Для них характерна висока комплексна механізація виробництва.

На підприємствах процес концентрації приймає необоротні форми, тобто, накопичення землі йде тільки для розширення виробництва, кількість і якість продукції щорічно збільшується і поліпшується, різко зростає продуктивність і фондівіддача і в результаті підприємство стає монополістом у даному регіоні або районі.

За заздалегідь узгодженим планом, отримуючи взаємну вигоду, діють фермер-виробник і його партнер - продавець продукції, що робить продовольчу систему вертикально інтегрованою [3,с.115].

Сільськогосподарське виробництво відноситься до числа найбільш ризикових галузей. В значній мірі його ефективність визначається впливом несприятливих агрокліматичних явищ (посухи, перезволоження, урагани тощо), біологічних (епідеміологічні хвороби, шкідники рослин і тварин) та економічних чинників (непередбачені зміни цін на енергоносії, сировину). Залежність сільського

господарства від природних впливів дозволяє вважати його найбільш незахищеною сферою, що вимагає постійної уваги та допомоги в певних ситуаціях.

Стабілізація сільськогосподарського виробництва і внутрішнього продовольчого ринку є одним з головних завдань державного регулювання. Аграрна галузь США відрізняється одним з найвищих рівнів держпідтримки. Серед інструментів державної участі у вирішенні цієї проблеми існують програми, що передбачають підтримку фермерських доходів на певному рівні. До основних можна віднести програми страхування, компенсаційних платежів і гнучких виробничих контрактів, застосування нових технологій, поліпшення доступу виробників до кредитних ресурсів, розвиток біржової системи продажу сільськогосподарської продукції (споти, форварди, ф'ючерси) [1,с.116].

Більшість заходів федерального уряду можна згрупувати в наступні основні категорії:

1. Стабілізація цін і доходів фермерів.
2. Розвиток сільської інфраструктури.
3. Науково-дослідна робота, впровадження результатів досліджень, збір, обробка та поширення статистичних даних.
4. Охорона навколишнього середовища і раціональне використання земельних і водних ресурсів.
5. водних ресурсів.
6. Забезпечення продовольством груп населення, що терплять нужду.
7. Забезпечення безпеки продовольства.

Виробництво найголовніших продуктів, одержуваних в агропромисловому комплексі (АПК), майже в півтора рази перевищує внутрішні потреби країни, а експорт "надлишків" щорічно перевищує 50 млрд. дол. Сталося це внаслідок інтеграції трьох сфер: виробництва засобів виробництва для аграрних потреб, власне сільського господарства і гігантської індустрії переробки, транспортування, зберігання і реалізації сільськогосподарської продукції. АПК Сполучених Штатів характеризується високим рівнем реалізації продукції (понад 1,2 трлн. дол.) та високим ступенем зайнятості (більше 21 млн. робочих місць, або 15% працездатного населення).

Виходячи з особливої зацікавленості держави у розвитку аграрного сектора економіки, головні цілі поточної аграрної політики США полягають у наступному:

- виробництво в достатку високоякісної сільськогосподарської продукції за припустимими цінами;
- підтримання сприятливого економічного клімату для фермерів;
- підтримка сімейної форми фермерського господарства, як основи виробничої системи;
- забезпечення високого рівня життя для сільських мешканців [4,с.111].

Свідченням пріоритетності аграрного сектора економіки свідчить той факт, що він віднесений до першої категорії щодо забезпечення енергоносіями, поряд зі збройними силами та оборонної галуззю промисловості.

В останнє десятиліття все більше країн приділяють увагу управлінню ризиками в аграрному секторі і широко використовують різні механізми компенсації збитків від стихійних лих і субсидування страхових внесків.

Держава здійснює програми страхування фермерів для їх фінансової підтримки у разі зниження врожайності різних культур через вплив несприятливих, перш за все, погодних факторів, хвороб тварин або різких змін на ринку продажів. Тому, страхування може бути віднесено до інструментів підтримки фермерських доходів. У той же час, заходи в галузі страхування тісно пов'язані з кредитними заходами уряду і можуть розглядатися в якості альтернативної програми пільгового кредитування або дотацій, що виплачують фермерам у випадку втрат від несприятливих природних впливів.

Основним продуктом є мультиризикове страхування, що існує у двох варіантах - для врожаю і для доходу господарства. Мультиризиковий підхід - це основа системи страхування і управління ризиками, яке субсидується урядом США. Ставки премії розраховуються за рівнями покриття і ризикам, що викликають втрату врожаю. Виплати здійснюються при зниженні врожайності або доходу, що нижче гарантованого рівня. Програма страхування врожаю відбувається за двома варіантами. Або мінімальний захист у разі "катастрофічного" зниження врожайності до рівня 50% середньої і нижче, або покупка фермерами страхового поліса, у якому обговорюється виплата компенсації збитків у разі зниження врожайності до величин, що дорівнює 55-75% середньої врожайності.

Програма "захисту доходу" діє з 1996р. і поширюється на такі культури, як пшениця, кукурудза, бавовна, соя та ін Ця програма захищає фермера у випадку падіння ціни на ринку в період розрахунків за договорами страхування [1,с.123].

Що стосується введення нових методів управління ризиками, то сьогодні фермери в цих цілях можуть користуватися багатьма відомими і зовсім новими варіантами. Наприклад, вдаватися до гнучких контрактів, диверсифікації виробництва, довгострокових виробничих і ринкових контрактів, використання опціонів, найму працівників з боку, оренди обладнання, вертикальної інтеграції, альтернативних підходів до виробництва та використання доходів поза фермерської діяльності [4,с.113].

Енергетична криза 80-х років стимулювала зниження енергоємності сільського господарства

США, змусив зайнятися пошуками альтернативних джерел енергії. У цей період в країні з'явилися установки промислового типу для використання енергії приливних вод, сонячні батареї і установки для використання енергії вітру [5,с.226].

Аграрний сектор США виконує одне з найбільш важливих завдань у системі національних пріоритетів - забезпечення продовольчої безпеки. Крім того, у цього сектора є ще одна важлива функція - збереження основних компонентів навколишнього середовища. Незважаючи на успіхи, вчені і фахівці сільськогосподарських підрозділів продовжують пошуки новітніх технологій і технологічних рішень.

Новий підхід до раціонального використання великих земельних ділянок фермерами висловився в технологічному проекті "високотехнологічне землеробство" (ВТЗ). ВТЗ забезпечує управління якістю ґрунтів, контроль вмісту у ґрунті поживних речовин, ареал і щільність розподілу шкідників і багато іншого. Застосовуючи сучасні інформаційні технології, фермер може гнучко варіювати обсяги використання різних засобів виробництва (насіння, добрив, пестицидів, зрошення), підбираючи їх залежно від особливостей вирощуваної культури і поточних агрономічних умов конкретної земельної ділянки. Найбільш важливий момент нової ідеології оброблення землі - управління кожною ділянкою поля окремо. У результаті індустріалізації сільського господарства виробництво сільськогосподарської продукції стало справою виключно великих фермерських господарств, площа яких перевищує 1000 га, що знаходяться у власності або орендованих у різних власників. Низька вартість хімікатів, простота використання й небувало високі врожаї стимулювали хімізацію сільськогосподарського виробництва. Однак, поряд зі зростанням виробництва і продуктивності праці відбулося згубне накопичення хімікатів. Були прийняті спеціальні екологічні програми, але успіх їх став можливим завдяки зміні технологічного укладу. Необхідно було створити технології, здатні забезпечити точність інформації про стан врожаю, а також технології точного внесення добрив, насіння, пестицидів. Одна з головних перешкод впровадження ВТЗ - необхідність високих витрат.

У руках фермерів-бізнесменів інформація стає серйозним матеріальним і фінансовим чинником виробництва. Комп'ютерне забезпечення виробничої діяльності - це найбільш важлива складова у діяльності сьогднішніх американських фермерів, що успішно працюють. Тим більше, що новітні технології, що тільки зараз починають приходити на поля базуються не тільки на використанні комп'ютерів, але і на системах космічного стеження. Висока врожайність пояснюється тим, що фермери застосовують нові високоінтенсивні технології супутникового моніторингу врожайності "Глобал позишн систем" (Global Position System) - GPS. Поки вони використовують тільки частину цієї новітньої технології, яка дозволяє точно визначити контури і розміри полів, вести облік врожайності зерна (у момент збирання) на кожній ділянці. Зручність системи в тому, що при приєднанні датчиків, що стоять на комбайні, до комп'ютера в офісі, вся інформація фіксується на кольорових файлах. Це дозволяє накопичуючи інформацію по рокам, робити розрахунки щодо застосування добрив і прогнозування врожайності [6,с.126].

Найбільш активно технології ВТЗ впроваджуються у виробництві сої та кукурудзи: від 5 до 10% орних земель, зайнятих под вирощування цих культур. Активно фермери використовують ВТЗ для створення ґрунтових карт. Стан 20% земель, зайнятих под сіяння кукурудзи, документувався фермерами з використанням ґрунтових карт. Для виробників сої цей показник становить 17%, для пшениці і бавовни - більш 10%. Активність впровадження технологій ВТЗ залежить від розмірів ферми. Більшість фермерів впроваджують тільки окремі елементи ВТЗ. Найбільш широко їх використовують господарства, розташовані в штатах кукурудзяного пояса. Дрібні виробники сої та кукурудзи також активно купують установку монітора врожайності, але їх мета, на відміну від великих господарств, не підвищення ефективності роботи ферми, а максимальне зниження трудовитрат, пов'язаних з її підтримкою. Дрібні фермери активно інвестують у ті технології ВТЗ, які не вимагають великих трудовитрат і тривалого періоду навчання [7,с.125].

За кількістю технологічних інновацій аграрний сектор став в один ряд з найбільш передовими галузями американської економіки. У всіх трьох сферах АПК щорічно реєструється близько 1,8 тис. патентів, за кількістю реєстрованих винаходів агропромисловий комплекс на 20% випереджає сферу інформаційних технологій [8,с.105].

Сільське господарство США виробляє продукції набагато більше, ніж споживають. США експортують продовольство в 190 країн світу. Більше 2,4 млрд. людей можуть бути віднесені до числа постійних споживачів американського продовольства за кордоном, це населення 15 країн - найбільших імпортерів американського продовольства, на частку яких припадає більше 70% всього американського експорту [8,с.102]. Однак, проблема продовольчої безпеки в країні залишається в числі найважливіших пріоритетів. За останні десять років розмір перехідних запасів зерна коливається в межах від 26 млн. до 78 млн. дол, що гарантує досить високий страховий фонд і Національний продовольчий резерв зерна.

Раніше такий резерв існував по пшениці. З середини 90-х років закон передбачає формування 4 млн.т федерального резерву зернових культур, в якому повинні знаходитися, крім пшениці, кукурудза, сорго і рис. Частина цього резерву, як записано в законі, може бути використана для здійснення поставок продовольства в якості гуманітарної допомоги іншим країнам при надзвичайних ситуаціях. Також, він служить для створення нових ринків сільськогосподарської та іншої продукції США [4,с.108].

Незважаючи на те, що ступінь самозабезпеченості продуктами харчування США набагато перевищує 100%, саме в ній і країнах Західної Європи виникли й отримали розвиток технології виробництва нових типів продовольства - генетично модифікованих (ГМ) і органічних. Економічним стимулом появи ГМП стала необхідність зниження витрат у сільському господарстві, а також потреба в досягненні конкурентних переваг на ринку готових продовольчих товарів за рахунок створення інноваційних продуктів із заздалегідь заданими властивостями. Сьогодні можна констатувати безпрецедентне зростання отримання генетично модифікованих продуктів у США в порівнянні з іншими країнами. Вже сьогодні спектр їх досить широкий - від томатів тривалого зберігання до кукурудзи, стійкої до шкідників. З'явившись на комерційному ринку лише до середини 90-х років, вони вже в 1998р. зайняли близько 40% посівів бавовни, одну третину кукурудзяних і більше 40% соєвих полів. Наступні події показали, що фермери не просто чекали нового технологічного прориву, а були готові до використання нових, надзвичайно вигідних продуктів сучасної науки. Якщо в 1996р. сукупний валовий дохід від вирощування трансгенних культур у країні оцінювався в 159 млн. дол., то всього через рік він виріс до 366 млн. доларів [8,с.108].

Все більше уваги, і це стало важливою особливістю останніх законів, приділяється розвитку сільської місцевості. Тільки на розвиток сільської місцевості з бюджету Міністерства сільського господарства (МСХ) США щорічно виділяється в середньому більше 15,5 млрд. дол. [4,с.101]. Закон надав можливість отримувати державні гарантії на кредити для формування стартового капіталу при створенні фермерських кооперативів та інших приватних підприємств. Крім того, до 25% коштів, які виділяються федеральним урядом у розпорядження штатів, можуть витратитися в інтересах розвитку інфраструктури в сільській місцевості [4,с.108].

Відмінною рисою сучасного етапу розвитку сільських районів США є диверсифікація аграрної економіки, відхід від сільського і лісового господарства, а також видобувних галузей, як економічної основи села. У Стратегічному плані Міністерства Сільського Господарства (МСХ) США сформульовані основні пункти державної політики в галузі розвитку сільського господарства. На відміну від фермерської політики, у сфері політики сільського розвитку не існує програм підтримки доходу для сільських жителів. Так само, як не існує політики протекціонізму щодо нефермерського сільського бізнесу. Це протиріччя є одним з основних у сфері державного регулювання на селі [9,с.122].

Висновки і пропозиції. Аграрний сектор економіки США успішно функціонує протягом багатьох десятиліть, розвиваючись на основі стабільного зростання. Агропромисловий комплекс США - приклад поєднання вільного ринку з широким і всеохоплюючим державним регулюванням і контролем.

Головною позитивною особливістю його роботи слід визнати постійне зростання виробництва більшості сільськогосподарських продуктів, підвищення їх якості, незмінно зростаючий рівень ефективності господарювання і продуктивності праці.

Найважливіша функція держави полягає в тому, щоб заохочувати дрібних і середніх фермерів, підтримувати не просто існування їх ферм, а й розширювати їх розміри і чисельність. Така політика проводиться за рахунок перепрофілювання ферм на інші форми діяльності, стимулювання отримання доходу від внефермерської роботи, фінансової підтримки (пільгові і безповоротні кредити, страхові виплати та ін.) Адміністрація сприяє процесу горизонтальної і вертикальної інтеграції в аграрному секторі економіки. Це дозволяє вирішувати багато проблем фермерів без значних державних "вливань" [10,с.112].

Характерна вирішальна роль державної допомоги. На думку самих фермерів Сполучених Штатів, без допомоги держави фермерствовать вони б не змогли. При цьому великі фермери, що дають приблизно 80% сільськогосподарської продукції, вважають, що держава, в першу чергу, стурбована долею дрібних і середніх фермерів, а не великих. Питанням є і ставлення американського суспільства до сільського господарства. Американці все рідше згадують про своїх годувальників, і тільки для того, щоб докорити за необхідність фінансової підтримки або за екологічні промахи [4,с.127]. Агростраховання в США представляє собою один із регуляторів ефективності функціонування сільськогосподарської галузі. Державна підтримка в галузі страхування зайвий раз підтверджує пріоритетне становище аграріїв, яке надається цьому сектору економіки країни.

Цілеспрямована аграрна політика слугує створенню та підтримки економічної та соціальної стабільності величезних сільських районів і цілих регіонів США.

Досвід регулювання аграрного сектора і вирішення продовольчої проблеми США виключно важливий для більшості країн світу, оскільки до початку XXI століття значно збільшився приріст народонаселення при одночасному зменшенні орних земель. Продовольча безпека, як основоположний чинник національної безпеки, в останні роки набула важливого значення для багатьох держав. Рівень розвитку сільського господарства свідчить про потужність держави, її економічної, політичної незалежності.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто питання державного регулювання в аграрному секторі економіки США, спрямовані на забезпечення продовольчої безпеки країни, особливості великих підприємств аграрного сектора,

підтримки фермерських доходів шляхом агрострахування, ролі держави в розвитку сільських районів.

Ключові слова: регулювання агросектору, державна підтримка, високі технології, сільська місцевість.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены вопросы государственного регулирования в аграрном секторе экономики США, направленные на обеспечение продовольственной безопасности страны, особенности крупных предприятий аграрного сектора, поддержание фермерских доходов путем агрострахования, роль государства в развитии сельских районов.

Ключевые слова: регулирование агросектора, государственная поддержка, высокие технологии, сельская местность.

SUMMARY

In article state regulation questions in agrarian sector of economy the USA, directed on maintenance of food safety the country, feature of the large enterprises of agrarian sector, maintenance of farmer incomes by agroinsurance, the state role in development of rural areas are considered.

Keywords: agrosector regulation, state support, high technologies, countryside.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Терентьева А.С. Аграрное страхование в США [Текст] / А.С.Терентьева // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2010. – №4.
2. Шевлягина Е.Е. Структурные изменения в потреблении продовольствия и торговле сельхозпродукцией [Текст] / Е.Е.Шевлягина // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2008 – №5.
3. Черняков Б.А. Крупные предприятия аграрного сектора США в новом веке [Текст] / Б.А.Черняков // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2002. – №7.
4. Черняков Б.А. Особенности аграрного законодательства США [Текст] / Б.А.Черняков // США – Канада: экономика – политика – культура М.: – 2004. – №6.
5. Черняков Б.А. Крупные предприятия аграрного сектора США в новом веке [Текст] / Б.А.Черняков // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2002. – №1.
6. Черняков Б.А. Крупные предприятия аграрного сектора США в новом веке [Текст] / Б.А.Черняков // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2002. – №9.
7. Черняков Б.А., Протопопов И.В. Высокотехнологичное земледелие США [Текст] / Б.А.Черняков, И.В.Протопопов // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2003. – №9.
8. Протопопов И.В. Информационный образ аграрного сектора США [Текст] / И.В.Протопопов // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2007. – №8.
9. Овчинников О.Г. Современные проблемы депрессивных сельских районов США и пути их решения [Текст] / О.Г.Овчинников // США –Канада: экономика – политика – культура М.: – 2008. – №9.
10. Черняков Б.А. Особенности аграрного законодательства США [Текст] / Б.А.Черняков // США – Канада: экономика – политика – культура М.: – 2004. – №7.

УДК 519: 334: 338

КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ УКРАИНЫ

Донец А.С., к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики. Государственный университет информатики и искусственного интеллекта

Актуальность. Постановка проблемы в общем виде. Темп глобальной интеграции экономики за последние три десятилетия возрос. В современных условиях не представляется возможным игнорировать тот факт, что высокоразвитая инфраструктура экономики – результат хорошо спланированных коопераций, несущих интеграционный характер. Прежде всего, следует отметить, что стержнем интеграционного процесса выступает инновация. Принципиальным является тот факт, что инновация в силу инкрементального характера стала неотъемлемой частью consumer society и как следствие усилила тактическую значимость в процессе извлечения прибыли. Другими словами, инновации в сфере производства товаров и услуг массового потребления обладают сверхаддитивным эффектом. Следует отметить, что это касается не только электронно-вычислительной техники. Для того, что бы экономический субъект был конкурентоспособен на мировом рынке, необходима реализация инновационной деятельности, обоснование которой должно иметь системный характер.

Инновационный и интеграционный процессы, в силу возможной перспективы получения значительных конкурентных преимуществ, сопряжены со значительным риском. В случае неудачи на этапах планирования и реализации данных направлений наиболее вероятно наступление необратимых

процессов, которые повлекут за собой банкротство. Исходя из вышеизложенного, разработка концепций моделирования интеграции инновационных процессов различных экономических субъектов является перспективным научным направлением.

Анализ последних исследований. В современной Украине инновационные процессы протекают в специфических условиях. Прежде всего, следует выделить проблемы, имеющие социально-экономический характер [1]. В силу того, что инновационная деятельность требует первоначальных инвестиций, а ее результат в значительной мере носит стохастический характер – это делает невозможным этот процесс для многих экономических субъектов из-за ограниченности свободных ресурсов и слабой прогнозируемости их динамики.

Несопоставимый с европейским уровень финансирования научных учреждений создает условия, в которых научная работа является не престижной в силу ее низкой доходности. Такая ситуация обуславливает отток молодых перспективных ученых в другие государства, а также формирует низкую мотивацию труда научных работников.

Существует проблема разобщенности науки и бизнеса. Немаловажными в данном аспекте выступают законодательные проблемы и сложности в лицензировании и патентовании научных изобретений.

Следует отметить, что смысловую нагрузку в определение инновационной деятельности вкладывают различную, не смотря на то, что оно было сформировано Йозефом Шумпетером еще в тридцатых годах прошлого столетия [2]. Чаще всего под ней понимают коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, что не отражает глубины данных процессов [3].

Если рассматривать инновации как кибернетическую систему, то они представляют собой отклик на возникающие ограничения, противоречия или растущие издержки и риски продуцирования. Под инновационным продуцированием понимается совокупность операций, эвристик и интуитивных действий, которые могут привести к возникновению новых продуктов.

Неэффективное использование информации также приводит к возникновению конфликта интеграции и рассеивания инновационных знаний.

В контексте интеграции инновационной деятельности следует выделить кластерную модель инновационного развития. Данная модель основывается на интеграционном взаимодействии экономических субъектов, которых объединяет их географическое расположение и/или единая производственно-технологическая цепь [4]. Формирование такого рода кластеров может способствовать повышению конкурентоспособности экономических субъектов, а в некоторых случаях и повышать эффективность региональной политики. Кроме того, такая модель способствует активизации целевых инвестиционных потоков. Следует учитывать, что кластерная модель ориентирована не только на предприятия промышленного комплекса, но может применяться и в других областях, в том числе и в сфере науки и образования.

На современном этапе развития экономической науки накоплен достаточный опыт разработки и реализации системы моделей согласованного и пропорционального инновационно-интеграционного развития экономических субъектов [5]. Имитационное моделирование представляет одним из наиболее рациональных инструментов в силу возможности проведения экспериментов со смоделированной системой. Такой подход позволяет прогнозировать результаты и на основе их анализа управлять процессом еще на этапе планирования проектов.

Изложение основного материала статьи. На первоначальном этапе моделирования экономического субъекта, необходимо идентифицировать возникновение внутрисистемных противоречий или растущих издержек и рисков продуцирования. Такие аналитические операции позволят установить необходимость в осуществлении инновационных процессов. Следующим этапом выступит определение необходимости в интеграционном взаимодействии с другими экономическими субъектами.

Концепция идентификации потребности в инновационной деятельности представлена на рис. 1.

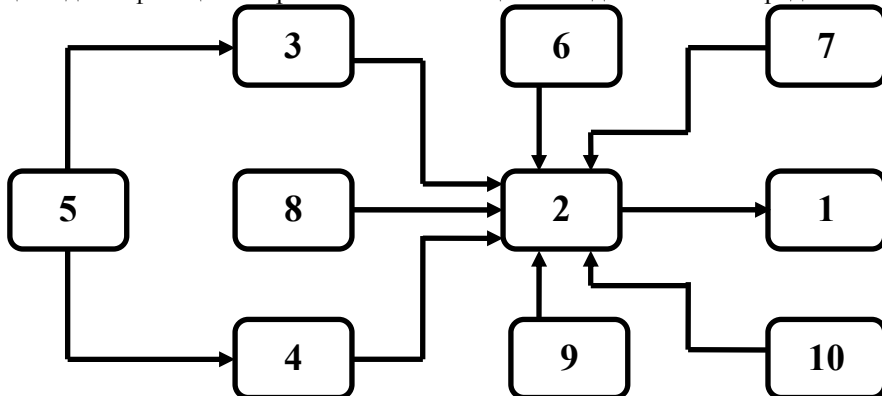


Рис. 1. Концептуальная схема идентификации потребности в инновационной деятельности

В том случае, если потребность в проведении инновационной деятельности выявлена, то следует выполнить алгоритм, представленный на рис. 2. Суть алгоритма состоит в том, что после того, как будут определены необходимые для реализации инновационной деятельности ресурсы, устанавливается необходимость возможной интеграции с другими экономическими субъектами. Основным критерием в данном случае выступает не возможность инвестиционной деятельности как таковой, а оценка ее эффективности в рамках интеграционных схем в сравнении с самостоятельным ее воплощением.

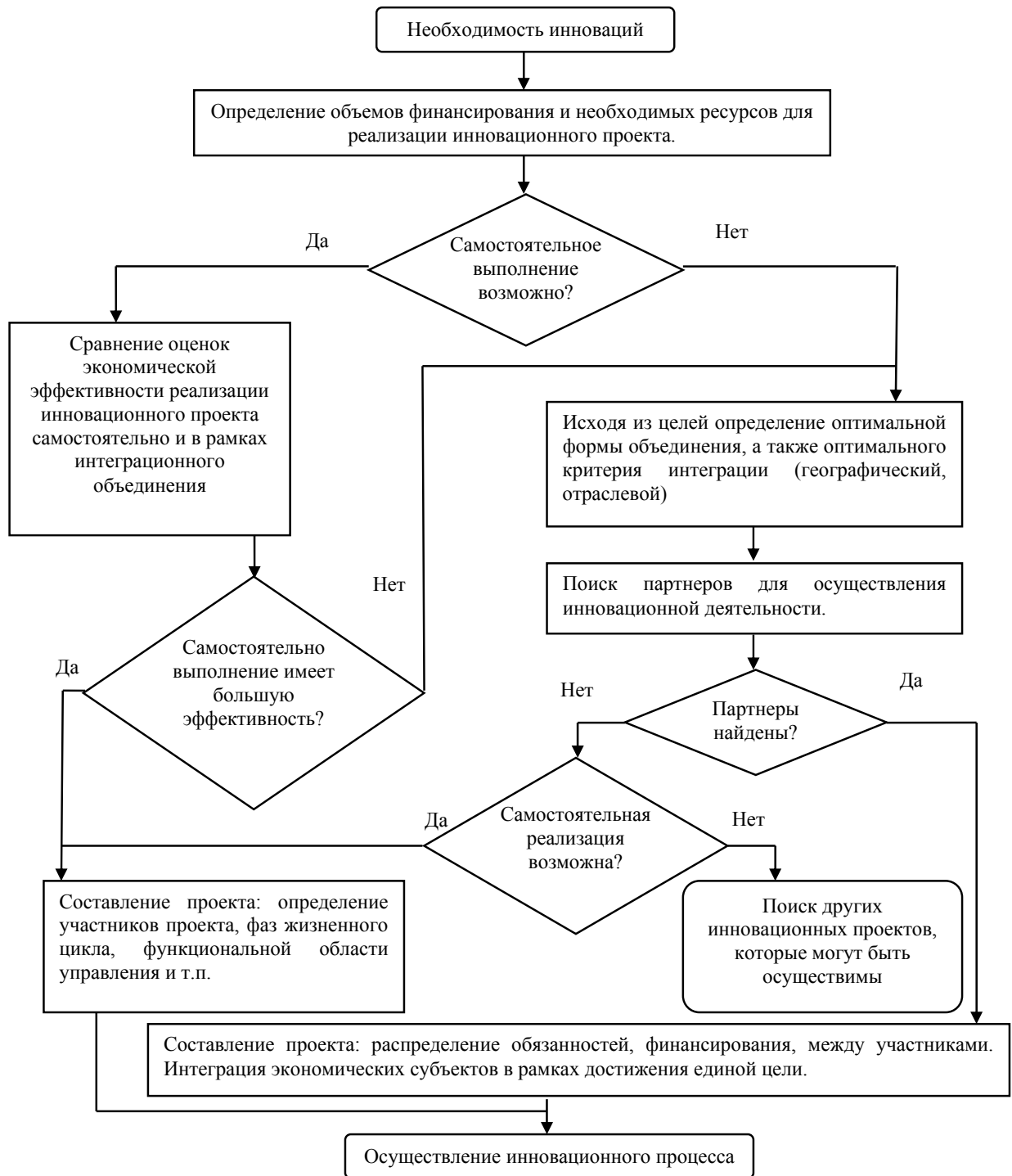


Рис. 2. Алгоритм интеграции инновационной деятельности экономических субъектов

Блоки, обозначенные цифрами на рис. 1 имеют следующую интерпретацию:

1. Формирование выводов о целесообразности инноваций. Данное управленческое решение возникает в результате аналитического сопоставления ряда экономических показателей, которые комплексно отражают эффективность экономической деятельности объекта управления.
2. Расчет показателей согласования целей и потенциала объекта управления. Критерием согласования выступает риск успешного продуцирования.
3. Процессы ценообразования на заданном рынке.
4. Спрос населения на товары и услуги, продуцируемые объектом управления.
5. Население. Данный фактор рассматривается в модели не как самостоятельный агрегат, а как один из субъектов рынка, который оказывает влияние на процессы ценообразования и формирования спроса.
6. Отчисления в государственный бюджет.
7. Материальное производство. В данном блоке рассматриваются такие показатели, как трудоемкость, капитальные вложения в процессы продуцирования, индексы цены и коэффициенты прямых затрат.
8. Производственная сфера. Изучается комплексная ситуация на рынке продуцирования товаров и услуг, на котором функционирует объект управления. Анализируется конкурентоспособность предоставляемого на рынок продукта и субъекта экономической деятельности в целом.
9. Потребность в основных фондах. Производится анализ валовой продукции в денежном выражении, определяются коэффициенты фондоемкости. Рассчитывается удельный вес амортизационных отчислений, зарплаты и других затрат в валовой продукции.
10. Производится оценка финансовых ресурсов объекта управления. Необходимо установление доступности заемных средств, анализ краткосрочных и долгосрочных кредитов. Устанавливаются причины дебиторской задолженности. Анализируется динамика денежных потоков.

Концептуальная схема идентификации потребности в инновационной деятельности в совокупности с алгоритмом интеграции инновационной деятельности экономических субъектов представляют собой концепцию имитационного моделирования интеграции инновационной деятельности экономических субъектов.

Выводы. Сохранение и увеличение конкурентоспособности – одна из приоритетных задач экономических субъектов. В современной экономике решение данной задачи практически невозможно без осуществления инновационной деятельности, которая в большинстве случаев не под силу отдельным взятым экономическим субъектам. Предложенная концепция моделирования интеграции инновационной деятельности экономических субъектов, базирующаяся на рассмотренных принципах и алгоритмах, может стать базой при разработке имитационных моделей. Такого рода модели могут позволить выявлять необходимость инновационной деятельности и целесообразность интеграционных взаимодействий с другими экономическими субъектами для ее осуществления.

РЕЗЮМЕ

В статье представлена концепция моделирования интеграции инновационной деятельности экономических субъектов. Охарактеризованы принципы и алгоритмы ее реализации.

Ключевые слова: инновационная деятельность, интеграционные процессы, имитационная модель

РЕЗЮМЕ

У статті запропонована концепція моделювання інтеграції інноваційної діяльності економічних суб'єктів. Охарактеризовано принципи й алгоритми її реалізації.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інтеграційні процеси, імітаційна модель

SUMMARY

The article presents the concept of modeling the integration of innovative activities of economic subjects. Characterized by the principles and algorithms for its implementation.

Keywords: innovation, integration process, simulation model.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антоноук, А.І. Землянкін та ін. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2007. – 328 с
2. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. - М.: «ИД Вильямс», 2007. - 432с
3. Нестеров А.В. Инновации - системный подход // Компетентность, № 6 (47), 2007
4. Соколенко С.І., «Кластеры в глобальной экономике». – Наукове видання. – К.: Логос, 2004. – 848 с
5. Изтелеуов Б.И. Региональный хозяйственный механизм. Формирование, функционирование, моделирование. - М.: Экономика, 1992. - 127 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ РИЗИКУ НА РІВЕНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ

Єфімова Г.В., Пащенко О.В., Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Вступ. Сучасні вимоги та трансформаційні умови економіки України обумовлюють необхідність подальших теоретичних і практичних розробок механізму інвестування, як однієї з найважливіших структурних складових ринкових відносин.

Несприятливий інвестиційний клімат в Україні у порівнянні з країнами Центральної та Східної Європи і невеликі обсяги іноземних інвестицій свідчать про все ще досить високий рівень інвестиційного ризику для іноземних інвесторів. Разом з тим в середині країни умови для діяльності інвесторів мають суттєві відмінності, у зв'язку з цим виникає необхідність оцінювати ризик інвестицій з точки зору регіонального розподілу.

Проблема оцінки ризику інвестицій, як взагалі так і в регіональному аспекті неодноразово піднімаються у вітчизняній літературі. Сьогодні науковці і практики доволі активно обговорюють проблеми, пов'язані з особливостями виникнення ризиків в інвестиційній діяльності [1–6]. Незважаючи на це, більшість позицій з питань управління інвестиційними ризиками на регіональному рівні є доволі однобокими. Останні дослідження дають змогу стверджувати, що фрагментарність розкриття сутності управління ризиками інвестиційної діяльності передусім породжена фрагментарним застосуванням термінів і понять, зокрема таких, як «інвестування», «інвестиційна діяльність», «ризик інвестиційної діяльності» тощо.

Незважаючи на велику кількість наукових праць з управління ризиками інвестиційної діяльності, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них слід зарахувати показники, які характеризують рівень ризику інвестиційної діяльності, фактори, які впливають на ефективність управління ризиками інвестиційної діяльності, моделі, механізми і системи управління ризиками на рівні регіонів тощо.

Метою є дослідження питань оцінки ризику інвестиційної діяльності, виявлення та оцінка впливу факторів ризику регіональних інвестицій та групування регіонів України за рівнем інвестиційного ризику.

Основний розділ. Дослідження впливу окремих факторів на інтегральний показник ризику та ранг регіону в загальній їх системі проводиться на прикладі Миколаївської області. Для проведення такого дослідження потрібно проаналізувати фактичні показники економічного розвитку та інвестиційної активності, а також спів ставити їх з нормованими значеннями, які дозволять порівняти вплив різних факторів на узагальнюючий показник ризику, який врешті решт визначає ранг Миколаївської області серед інших регіонів України.

Перша група факторів ризику інвестиційної діяльності – це «рівень інвестиційної активності за регіонами». Тут розглядається чотири показника: загальна сума інвестицій в Миколаївській області в 2010 році склала 1312 млн. грн.; темп приросту інвестицій у порівнянні з 2009 роком склав 120,5%; введення в дію нових основних засобів відбулося на суму 781 млн. грн.; прямі іноземні інвестиції в Миколаївську область за 2010 рік склали 75,2 млн. дол. США.

Розглянемо нормовані значення для цієї групи факторів, які відображають стан Миколаївської області у порівнянні з іншими регіонами України. Нормоване значення загальної суми інвестицій становить 0,195. Еталоном цього показника є одиниця. Це значення дуже близьке до нуля, тобто не наближається до еталону і, відповідно негативно впливає на рівень ризику. Загальна сума інвестицій у порівнянні з іншими регіонами досить мала. Нормоване значення темпу приросту інвестицій у порівнянні з 2009 роком становить 0,383. Це вище ніж у попереднього показника, проте також досить низьке у порівнянні з іншими регіонами. Нормоване значення показника введення в дію нових основних засобів становить 0,169, низький рівень, але у порівнянні з іншими регіонами це середнє значення. Нормоване значення показника прямих іноземних інвестицій становить всього 0,094, що дуже наближено до нуля і власне менше Миколаївської області за цим регіоном всього п'ять областей, тобто такий показник як прямі іноземні інвестиції він дуже низький. Він визначає, що в Миколаївській області іноземних інвестицій замало, тобто іноземні інвестори не довіряють, вони вважають, що стан економіки регіону не сприятливий для інвестування.

Загальний рейтинговий показник як відхилення від еталону становить 1,59 разом з тим показник ризику інвестування 0,898, це дуже наближено до одиниці і відповідно рівень ризику досить високий. Рангова оцінка за цим фактором становить 13, тобто за фактором інвестиційної активності Миколаївська область посідає 13 місце серед усіх регіонів України, тобто рівень ризику за цим фактором досить високий, проте у порівнянні з іншими регіонами це середній рівень.

Наступна група факторів «Рівень загальноекономічного розвитку регіону» за цим фактором розглядається чотири показника. Валова додана вартість в Миколаївській області за 2010 рік становить

4702 млн. грн., сальдо за обсягами експорту імпорту за 2010 рік становить 34 млн. грн., індекс споживчих цін у порівнянні з 2009 роком склав 109,5%, зобов'язання банків за коштами залучених на рахунки фізичних осіб становить 578 млн. грн. Розглянемо нормовані значення показників за цим фактором валова додана вартість по Миколаївській області становить 0,111, що має досить низьке значення досить наближене до нуля, проте розглядаючи інші регіони ми бачимо, що за цим показником випереджають такі регіони як: Донецький, Дніпропетровський, а інші регіони мають також досить низькі значення і Миколаїв посідає далеко не останнє місце. За обсягами експорту-імпорту спостерігається така ж картина нормоване значення становить 0,154 порівняно великих значень не спостерігається і за іншими регіонами, крім Одеського і АР Крим. За показником індекс споживчих цін нормоване значення становить 0,815, це досить високе значення, яке характерне для небагатьох регіонів, випереджає за цим показником Рівненська, Херсонська, Кіровоградська та Запорізька області. Нормоване значення показника зобов'язання банків за коштами залученими на рахунки фізичних осіб становить 0,095, досить низьке значення яке негативно впливає на рівень ризику за цією групою факторів. Розглянемо відхилення від еталону за фактором загальнооекономічного розвитку регіону та рангову оцінку Миколаївської області. Відхилення від еталону становить 1,729 відповідно показник ризику інвестування складає 0,9105, що визначає 8 місце в рангу серед інших областей, тобто рівень ризику за цим фактором досить високий.

Наступний фактор який розглядається це «Рівень розвитку підприємницької діяльності та інвестиційної інфраструктури». Тут розглядається чотири показника: кількість створених підприємств в Миколаївській області - 1717 за 2010 рік, кількість малих підприємств – 7663, в структурі кредиторської заборгованості по регіонах України Миколаївська область має - 1,1%, а вимоги банків за кредитами наданими в економіку становить 1229 млн. грн.

Розглянемо нормоване значення за цими показниками в Миколаївській області. За кількістю новостворених підприємств нормоване значення 0,257, це досить далеко до еталону, який для цього показника становить 1, що свідчить про невисокі темпи розвитку підприємницької діяльності в області в останній період. Нормоване значення показника кількість малих підприємств в Миколаївській області становить 0,176, також досить низьке значення. В зв'язку з тим, що малі підприємства відображають розвиненість підприємництва і є одним з основних індикаторів інвестиційної активності з точки зору іноземних інвесторів. В структурі кредиторської заборгованості еталон є 0 і нормоване значення показника по Миколаївській області 0,062, досить низьке, тобто наближене до еталону, що значно зменшує ризик. Нормоване значення показника вимоги банків за кредитами наданими в економіку становить 0,105, це значення, у порівнянні з іншими регіонами, знаходиться всередині. Високі значення за цим показником мають Дніпропетровська та Київська області, а всі інші регіони мають досить низькі значення цього показника і відповідно низький рівень оцінки.

Результати розрахунку відхилення від еталону та показника ризику інвестиційної діяльності показують, що рівень інвестування в Миколаївській області по фактору розвитку підприємницької діяльності та інвестиційної інфраструктури становить 0,8238, що визначає 15 місце в ранговій оцінці ризику, тобто за цим фактором Миколаївська область потрапляє в частину наближену до регіонів з меншим ступенем ризику. І, відповідно, дана група факторів позитивно впливає на інвестиційну привабливість Миколаївської області.

Четверта група факторів яка розглядається це – «Демографічна характеристика регіону». За цією групою розглядається чотири показника, чисельність населення в Миколаївській області в 2010 році становить 1240406 осіб, чисельність зайнятого населення 606,7 тис. осіб, рівень середньомісячної заробітної плати у 2010 році по Миколаївській області склав 470 грн., останній показник міграційний приріст населення склав -926 осіб, це означає, що у Миколаївській області відбувається зменшення населення.

Проаналізуємо нормоване значення за фактором демографічна характеристика регіону. Нормоване значення за показником чисельність населення становить 0,086, що має досить низький рівень і негативно впливає на рівень ризику. Нормоване значення показника чисельність зайнятого населення також не високе 0,123, проте у порівнянні з іншими регіонами Миколаївська область все ж таки відноситься до регіонів з високим рівнем зайнятості. За показником середній рівень заробітної плати Миколаївська область має досить високе значення нормованого показника 0,675. І за показником міграційний приріст населення рівень показника становить 0,312, що є дуже низьким у порівнянні з іншими регіонами.

Узагальнення розрахунків за фактором демографічна характеристика регіону дають оцінку відхилення від еталону 1,592, відповідно показник ризику інвестування має дуже високий рівень 0,935, що визначило третє місце в ранговій оцінці серед інших областей України. Вплив цієї групи факторів є найгіршим і збільшує рівень ризику інвестування.

Таким чином маємо, що серед чотирьох груп факторів рівень загальнооекономічного розвитку та демографічна характеристика регіону визначають несприятливі умови інвестування в Миколаївську область, а інвестиційна активність та показники розвитку підприємницької діяльності і інвестиційної інфраструктури мають приблизно середній рівень серед інших областей України. В залежності від того, що фактори мають різну вагомість: рівень інвестиційної активності має найбільшу вагомість 35%, а

демографічна характеристика регіону найменшу вагомість 15%. Відтак узагальнюючі розрахунки за всіма групами факторів інтегральний показник ризику Миколаївської області становить 0,888, це значення у порівнянні з іншими регіонами досить високе. Проте за рахунок існуючого розвитку підприємництва і інфраструктури та інвестиційної активності в попередні періоди цей показник не надто високий у порівнянні з іншими регіонами.

За ступенем ризику інвестиційної діяльності пропонуємо виділяти чотири групи регіонів:

- перша група – регіони низького ризику інвестиційної діяльності;
- друга група – регіони середнього ризику інвестиційної діяльності;
- третя група – регіони достатньо високого ризику інвестиційної діяльності;
- четверта група – регіони найвищого ризику інвестиційної діяльності.

Критеріями оцінки є інтегральний показник ризику інвестування, який узагальнює ранги регіону за кожною групою факторів:

- для регіону з низьким рівнем ризику інтегральний показник менше $D_i \leq 0,65$;
- для регіонів з середнім рівнем ризику $0,65 > D_i \geq 0,8$;
- для регіонів з достатньо високим рівнем ризику $0,8 > D_i \geq 0,9$;
- для регіонів найвищого ризику $0,9 > D_i \geq 1,0$.

Типізація регіонів за рівнем ризику інвестиційної діяльності станом на 01.01.2011 проводиться в табл. 1.

У процесі аналізу показників ризику регіональних інвестицій встановлено, що значення показників змінюються від мінімального 0,491873 (Дніпропетровська область) до максимального 0,965829 (Кіровоградська область), відстань між ними становить 0,473956, тобто майже вдвічі. У результаті проведених розрахунків встановлено, що найбільш привабливими регіонами для інвестування з мінімальним ризиком відповідно до результатів розрахунків, представлених у табл. 1, є Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Одеська, Київська й Львівська області, що знаходяться на найбільшій відстані від створеного еталона (значення інтегральних показників ризику регіональних інвестицій — від 0,491873 до 0,638172).

Таблиця 1

Типізація регіонів за рівнем ризику інвестиційної діяльності

Групи регіонів	Регіони	Величина інтегрального показника
Регіони низького ризику інвестиційної діяльності	Дніпропетровська	0,491873
	Донецька	0,546248
	Харківська	0,570274
	Одеська	0,584416
	Київська	0,636731
	Львівська	0,638172
Регіони середнього ризику інвестиційної діяльності	АР Крим	0,672499
	Запорізька	0,697994
	Луганська	0,797904
	Полтавська	0,804133
Регіони достатньо високого ризику інвестиційної діяльності	Закарпатська	0,864516
	Черкаська	0,868855
	Миколаївська	0,888167
	Івано-Франківська	0,889653
	Вінницька	0,894879
Регіони найвищого ризику інвестиційної діяльності	Хмельницька	0,913479
	Чернігівська	0,914464
	Волинська	0,93683
	Рівненська	0,941348
	Житомирська	0,942096
	Тернопільська	0,943116
	Сумська	0,944429
	Херсонська	0,951711
	Чернівецька	0,956787
	Кіровоградська	0,965829

Інвестиційний клімат у цих регіонах характеризується високим соціально-економічним потенціалом за рахунок розвитку промислового виробництва, а також найбільшим рівнем урбанізації населення і забезпеченістю кваліфікованими кадрами. Регіони мають досить високу місткість ринку споживчих товарів і факторів виробництва. Найбільш кращими для інвестування є основні галузі промислового виробництва, житлове будівництво, транспорт і зв'язок, торгівля, побутове

обслуговування, медицина і страхування.

Найменш привабливі регіони — Рівненська, Житомирська, Тернопільська, Сумська, Херсонська, Чернівецька і Кіровоградська області (значення показників ризику регіональних інвестицій — від 0,941348 до 0,965829). Діяльність інвесторів у даних регіонах не відрізняється високою активністю у зв'язку з несприятливим інвестиційним кліматом і низькою ефективністю. Реалізація інвестиційних проєктів рекомендується винятково після детальної перевірки бізнес-планів.

Загальний ранг Миколаївської області серед інших областей України становить 11, тобто Миколаївська область посідає 11 місце за ступенем ризику серед розглянутих 25 регіонів України.

У зв'язку з тим, що інтегральний показник ризику становить 0,888 відповідно до встановлених критеріїв типізація регіонів за рівнем ризику інвестиційної діяльності Миколаївська область відноситься до регіонів досить високого рівня ризику інвестиційної діяльності, що означає що інвестиційний клімат є несприятливим, а при прийнятті рішень інвестування в даний регіон рекомендується детальна перевірка бізнес-планів інвестиційних проєктів та застосування багатьох заходів для мінімізації проєктних ризиків, як зовнішніх так і внутрішніх.

Висновки. Проведене дослідження впливу факторів та факторних показників на рівень ризику інвестиційної діяльності дозволяє визначити ранг регіону України та запропонувати конкретні заходи щодо прийняття інвестиційних рішень. Запропонований підхід типізації регіонів України за рівнем інвестиційного ризику є відкритою системою і може бути доповнений більшою кількістю факторів, що сприятиме підвищенню точності оцінки, але при цьому існує необхідність переглянути критерії віднесення регіону до певної групи ризику інвестиційної діяльності.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено аналіз впливу факторів ризику інвестиційної діяльності на рівень привабливості регіонів України. Здійснюється розподіл регіонів України за ступенем інвестиційного ризику.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, ризик, фактори ризику, регіони України, рівень ризику.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ влияния факторов риска инвестиционной деятельности на уровень привлекательности регионов Украины. Осуществлено распределение регионов Украины по степени инвестиционного риска.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, риск, факторы риска, регионы Украины, уровень риска.

SUMMARY

The analysis of influence of risks factors of investments activity is conducted on the level of attractiveness of Ukrainian regions in the article. Distributing of Ukrainian regions is carried out on the degree of investment risk.

Keywords: investment activity, risk, risk factors, regions of Ukraine, risk level.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Беленький П.Ю., Шевченко-Марсель В.І., Другов О.О. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006. – 129 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Геєць В.М., Александрова В.П., Артёмова Т.І., Бажал Ю.М., Барановський О.І. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць (ред.). – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.
4. Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / Б.М.Данилишин (ред.). – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – 315 с.
5. Долішній М.І., Беленький П.Ю., Бідак В.Я., Бойко Є.І., Вовканич С.Й. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М.І. Долішній (відп. ред.). – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 719 с.
6. Яблонська Н.В. Структури підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 33 – Одеса: ОДЕУ, 2008. – С.359-364.

УДК 332.1:336:303.7

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА

Жнякин Б.А., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

Хозяйственный комплекс любого региона страны включает совокупность предприятий, осуществляющих различные виды экономической деятельности, результативность которых определяет их инвестиционную привлекательность и жизненный уровень населения. Присущая данному региону совокупность видов деятельности определяется закономерностями развития и размещения производительных сил. Например, по статистическим данным в 2009 г. реализация промышленной продукции в Донецкой области составила 17,5%, а сельскохозяйственное производство - 4,9% от аналогичных показателей по Украине. Промышленные предприятия области произвели 45,1% готового угля (в т.ч. 64,6% для коксования), 42,1% готового проката, 48,8% кокса, в то время как доля производства зерновых культур в общеукраинском показателе составила 3,7%, овощей 5,2%, картофеля 2,8% [1, с. 23]. Эти данные четко показывают промышленную ориентацию региона, а, следовательно, финансовое состояние и эффективность деятельности промышленного комплекса определяют объем денежных потоков, формирующих государственный и местные бюджеты. Соответственно для органов регионального (областного) управления актуальной является проблема оценки влияния уровня финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятий соответствующего вида экономической деятельности на величину денежных притоков в бюджеты, на инвестиционную привлекательность региона.

Изучение публикаций, посвященных оценке финансового состояния, показывает, что методология такой оценки ориентирована, прежде всего, на отдельные предприятия и включает финансовый анализ и синтез полученных результатов с использованием коэффициентного, комплексного, интегрального методов [2, 3, 4, 5]. Наиболее простой из них - коэффициентный, согласно которому в динамике сопоставляются финансовые коэффициенты. Анализ их изменения в сравнении с нормативами позволяет установить характеристики имущественного состояния, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, деловой активности, эффективности. Информационной базой служат данные финансовой отчетности предприятий, а для выявления силы и направления влияния факторов - факторный анализ.

Коэффициентный метод, несмотря на простоту расчетных операций, имеет определенные недостатки [6, 7, с. 172]:

- существует множество финансовых коэффициентов, и стремление выполнить анализ с полным их использованием повышает трудоемкость анализа, зачастую не повышая его точности. Поэтому на первом этапе в зависимости от поставленных задач необходимо определить совокупность коэффициентов, которые бы наиболее точно отражали сложившуюся ситуацию;

- коэффициентный анализ может привести к противоречивым результатам. Например, на фоне низких показателей ликвидности и платежеспособности, финансового состояния близкого к банкротству, субъект хозяйствования может иметь прибыль и быть рентабельным;

- выводы, полученные на основе динамики коэффициентов или сравнения их с нормативными значениями, могут быть неверными. Необходимо учитывать динамику составляющих, которые использовались для их расчета. Например, снижение коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного значения может быть обусловлено ростом текущих обязательств, темп роста которых опережает темп роста оборотных активов, хотя собственных оборотных средств у предприятия достаточно для ведения операционной деятельности;

- коэффициенты, как правило, определяются на основе данных финансовой отчетности, которая составляется на определенную дату. Следовательно, результаты такого анализа носят статический характер;

- данные финансовой отчетности за определенный промежуток времени включают инфляционную составляющую.

Поэтому с учетом преимуществ и недостатков коэффициентного метода анализа целью данной статьи явилось уточнение методологических принципов его применения для оценки финансового состояния региона с использованием публичной статистической информации.

В нормативной, научно-справочной и учебной литературе категория «финансовое состояние» предприятия трактуется различным образом. По общности определений даваемых в различных источниках их можно объединить в три подгруппы.

К первой относится понимание финансового состояния как результата финансовых взаимоотношений, характеризующих совокупностью показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов, реальные возможности предприятия, обуславливающие рост

рыночной стоимости предприятия [4, с. 12; 8, с. 117].

Ко второй подгруппе относится определение финансового состояния предприятия как состояния капитала и его кругооборота, соотношения элементов активов и пассивов [5, с. 140; 9, с. 571].

Авторы, мнения которых можно объединить в третью подгруппу считают, что финансовое состояние - это реальная и потенциальная способность предприятия финансировать текущую деятельность, саморазвитие и погашение обязательств [10, 11, с. 48].

Однако более четко было бы определять финансовое состояние субъекта хозяйствования таким образом: *в состоянии ли оно в данный момент времени выполнять финансовые функции, обеспечивающие устойчивое функционирование, означающее способность финансировать расширенное воспроизводство и рассчитываться по обязательствам.*

Количественно уровень финансовой устойчивости определяется с помощью совокупности коэффициентов - капитализации и покрытия, обеспечения материальных оборотных средств собственными и привлеченными средствами. При этом нормальный уровень финансовой устойчивости не может существовать при низких значениях коэффициентов ликвидности и платежеспособности и отсутствии чистой прибыли. То есть нормальные соотношения возможны при экономически целесообразной структуре капитала, генерирующего достаточно прибыли, чтобы обеспечить прирост рентабельности при высоком уровне деловой активности.

Таким образом, оценивать финансовое состояние необходимо комплексно как финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия, которую она обеспечивает. Хотя в результате финансового анализа деятельности может возникнуть противоречие, заключающееся в том, что при низкой финансовой устойчивости предприятие может быть рентабельным и наоборот. Это объясняется воздействием эффекта финансового рычага, то есть тем, насколько эффективно предприятие использует краткосрочные (текущие) и долгосрочные заемные средства.

Регион как территориально-административная единица – это совокупность предприятий, организаций и учреждений, производящих продукцию, выполняющих работы, оказывающих услуги. Они представлены в статистическом учете экономическими видами деятельности согласно классификатору (КВЭД). Тогда финансовое состояние региона будет определяться тем, в каком сочетании находятся показатели, характеризующие финансовое состояние отдельных хозяйствующих субъектов, составляющих вид деятельности. Следовательно, использование финансовых коэффициентов возможно и для отдельного вида экономической деятельности и региона в целом, если имеется агрегированная финансово-экономическая информация.

Традиционная схема анализа финансового состояния предприятия включает следующие направления:

- анализ имущественного состояния (коэффициенты износа, годности, ввода и выбытия основных средств);
- анализ финансовой устойчивости (коэффициенты автономии, финансового риска, маневренности собственного капитала, обеспечения запасов собственными привлеченными средствами);
- анализ ликвидности (коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности, платежеспособности);
- анализ деловой активности (динамика объемов деятельности, показатели оборачиваемости (отдачи) активов, основных и оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, длительности операционного и финансового циклов);
- анализ рентабельности (проверка на «золотое правило экономики», расчет показателей рентабельности капитала, операционной деятельности и продукции);
- оценка уровня интенсификации использования ресурсов предприятием.

Решение вопроса о применимости этой схемы для оценки финансового состояния региона и экономических видов деятельности определяется задачами, поставленными аналитиком (или заказчиком исследования) и трудоемкостью сбора информации. Областные государственные управления статистики выпускают сборники статистической информации, которая агрегирована как раз по видам экономической деятельности. Отдельный вид может включать значительное количество родственных по характеру производственных операций и изделий по подвидам деятельности. Например, согласно КВЭД, подсекция «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» объединяет первичную обработку черных и цветных металлов и производство готовых изделий из них. Таким образом, и финансовые коэффициенты будут весьма агрегированными.

Соответственно такой подход позволит получить общее представление о характере финансово-экономических процессов, происходящих в отдельных видах экономической деятельности и регионе в целом. После выделения худших из них по величине и динамике показателей, необходимо выяснить какой подвид деятельности в наибольшей степени вызвал такое ухудшение.

Традиционно оценка финансового состояния осуществляется за год в целом, в течение которого могут происходить разнообразные как положительные, так и отрицательные хозяйственные процессы и, которые могут представлять интерес для заказчика исследования. Поэтому анализ целесообразно выполнять за более подробные, чем год промежутки времени. Например, по кварталам, хотя трудоемкость

оценки существенно повысится. Региональная статистика такую информацию публикует. Но необходимо иметь в виду, что относительные показатели, рассчитанные на основе баланса сопоставимы только за аналогичные промежутки времени: год с годом, квартал с кварталом.

Что касается влияния инфляции, то при применении коэффициентного метода анализа нет необходимости приводить стоимостные показатели в сопоставимый вид, так как коэффициент - это соотношение стоимостных показателей, изменяющихся под влиянием инфляции примерно с равным темпом. Это упрощает и ускоряет выполнение анализа.

Сравнение финансовых коэффициентов отдельных видов экономической деятельности между собой и с региональными показателями позволяет сформировать их рейтинг, оценить инвестиционную привлекательность и соотношение с точки зрения эффективности того или иного вида бизнеса. Также появляется возможность оценить в перспективе направления движения капитала между различными видами экономической деятельности.

Отдельного обоснования требует вопрос о применимости факторного анализа для оценки финансового состояния региона и экономических видов деятельности. Как известно целью факторного анализа является установление доли и направления влияния определенных факторов на изменение результирующего показателя. Это позволяет выявить неблагоприятно и положительно воздействующие факторы.

Например, в работе [12] методом цепных подстановок определено воздействие изменения цены реализации и затрат операционной деятельности на рентабельность операционной деятельности области и по видам экономической деятельности. Однако, как уже указывалось показатели их характеризующие существенно агрегированы. И по каждому предприятию, подвиду, входящему в вид экономической деятельности, рентабельность может иметь положительное или отрицательное значение по причине разнонаправленного движения цены реализации, цен ресурсов и объемов реализации продукции. Это обусловлено различными условиями их хозяйствования и качеством менеджмента.

Повысить точность и практичность факторного анализа возможно, если такой анализ проводить отдельно для убыточных и прибыльных составляющих вида экономической деятельности.

Для этого факторный анализ выполняется в три этапа:

- 1) выявляется направление и доля влияния изменения цены и объема реализации на изменение валового (операционного) финансового результата;
- 2) выясняется совокупное влияние изменения цен и объема реализации, прочих операционных доходов и расходов, административных расходов и расходов на сбыт на финансовый результат операционной деятельности;
- 3) устанавливается направление и доля влияния факторов на рентабельность операционной деятельности.

Однако, формирование финансовых результатов отдельно по убыточным и прибыльным составляющим экономического вида деятельности в публичной статистической информации не показывается, хотя это не означает, что предложенный трех этапный анализ не может быть выполнен в целом для вида экономической деятельности.

Для факторного анализа эффективности деятельности предприятия часто используется модель фирмы «Du Pont» в которой рентабельность собственного капитала определяется произведением рентабельности продаж на коэффициент оборачиваемости активов и коэффициент финансовой зависимости. Расчеты показывают, что в большинстве случаев изменение рентабельности собственного капитала наиболее чувствительно к изменению рентабельности продаж. Следовательно, для повышения объективности выводов модель должна дополняться аналитическими расчетами по предложенной трехэтапной схеме.

Предпочтительными объектами факторного анализа являются те виды экономической деятельности, которые по результатам коэффициентного анализа занимают худшие позиции в региональном рейтинге.

Оценка финансового состояния должна быть дополнена анализом динамики убытков и факторов, влияющих на их величину по видам экономической деятельности, чтобы оценить потери налога на прибыль. Например, в 2009 г. в общем объеме убытков от обычной деятельности до налогообложения предприятий Донецкой области 63,76% составила промышленность. В структуре убытков промышленности 25,04% приходится на добывающую и 71,53% на обрабатывающую промышленность. В структуре убытков последней наибольший удельный вес занимает металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (51,36%), машиностроение (24,08%). Если в 2008 г. финансовый результат до налогообложения в промышленности составил 6291,9 млн. грн., то в 2009 г. образовался убыток в сумме 4229,5 млн. грн. [13, с. 55].

В табл. 1 по этим видам экономической деятельности и Донецкой области в целом выполнена экспресс-оценка их финансового состояния и эффективности деятельности с использованием статистических сборников «Финансы Донецкой области» за 2007 - 2009 годы. В качестве основных показателей выбраны: доля выручки, полученной предприятиями данного вида экономической деятельности в общеобластном показателе, коэффициент финансовой автономии, длительность

финансового цикла и чистая рентабельность (убыточность) собственного капитала.

Таблица 1

Динамика показателей, отражающих финансовое состояние и эффективность видов экономической деятельности в Донецкой области

Вид экономической деятельности	Доля в выручке от реализации, %			Коэффициент финансовой автономии		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Область	100,00	100,00	100,00	0,479	0,434	0,404
Промышленность	46,33	47,38	46,37	0,468	0,410	0,350
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	4,70	5,28	5,21	0,369	0,290	0,242
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	22,31	22,38	19,56	0,603	0,514	0,428
Машиностроение	4,92	4,66	4,84	0,405	0,361	0,276
Область	9,0	14,0	18,0	22,42	4,29	-2,62
Промышленность	20,0	27,0	39	11,27	7,56	-7,93
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	-79,0	-59,0	-80,0	-1,58	-6,72	-31,05
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	45,0	55,0	93,0	18,11	12,63	-8,40
Машиностроение	44,0	44,0	48,0	14,18	3,84	-9,15

Первый показатель отражает в определенной мере весомость данного вида экономической деятельности в общеобластном показателе. Финансовая автономия иллюстрирует зависимость предприятия от внешних источников финансирования. Длительность финансового цикла отражает среднее время оборота денежных средств от момента оплаты материальных ресурсов до получения денежных средств за реализованную продукцию и от дебиторов с учетом средней длительности оборота кредиторской задолженности за товары, работы и услуги. Рентабельность собственного капитала является оценочным показателем для принятия решений о капиталовложениях собственниками капитала.

Данные табл. 1 свидетельствуют о преобладании промышленности в полученном областью чистом доходе (выручке) от реализации продукции, работ и услуг, примерно половину которого получает металлургическое производство и производство готовых металлических изделий.

В динамике финансовая устойчивость всех рассматриваемых видов экономической деятельности ухудшается, что отражает уменьшение коэффициента финансовой автономии ниже установленного в международной практике уровня равного 0,5. Средняя длительность оборота денежных средств в динамике увеличивается. Это обусловлено ростом среднего времени оборота производственных запасов и готовой продукции, то есть ухудшением условий производства и реализации продукции, ростом величины и среднего времени погашения дебиторской задолженности. Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых характеризуется отрицательной длительностью финансового цикла и осуществляется за счет образования кредиторской задолженности за товары, работы и услуги, которая необходима для покрытия запасов и дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Причем последняя образуется темпами более высокими, чем кредиторская задолженность. Это обусловило снижение кредиторской задолженности с 4,21 грн на 1 грн дебиторской задолженности за товары, работы, услуги в 2007 г примерно до 3,5 грн в 2009 г.

Соответственно наблюдается снижение эффективности использования собственного капитала. В 2009 г. все виды экономической деятельности характеризуются убыточностью, что обусловлено воздействием финансового кризиса и спадом деловой активности.

Таким образом, рассмотренные методологические особенности коэффициентного и факторного методов анализа показывают, что их можно использовать для экспресс-оценки финансового состояния региона в целом и отдельных видов экономической деятельности. В качестве информационной базы целесообразно использовать агрегированные по видам экономической деятельности данные региональной статистики. Дополнительно необходимо оценивать объем убытков и ущерб, наносимый убыточными предприятиями, динамику налоговых потоков, налоговой нагрузки на бизнес. Такой подход позволит органам регионального управления периодически получать информацию о состоянии

финансового «здоровья» видов экономической деятельности, использовать ее при разработке региональных программ, принятии управленческих решений.

РЕЗЮМЕ

Визначено фінансовий стан суб'єкта господарювання як категорії економіки. Сформовані методологічні принципи аналізу фінансового стану регіону, який представлений сукупністю економічних видів діяльності.

Ключові слова: регіон, методологія, фінансовий стан, оцінка.

РЕЗЮМЕ

Определено финансовое состояние субъекта хозяйствования как категории экономики. Сформированы методологические принципы анализа финансового состояния региона представленного совокупностью экономических видов деятельности.

Ключевые слова: регион, методология, финансовое состояние, оценка.

SUMMARY

The financial condition of the business entity determine as a category economy. The methodological principles of financial analysis state of the region represented by a set of economic activities formed.

Keywords: region, methodology, financial condition, estimate.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Статистичний щорічник Донецької області за 2009 рік. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2010. - 495 с.
2. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. - 2005. - №1. - С. 137 - 144.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 560 с.
4. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук - К.: Издательский дом «Максимум», 2005. - 884 с.
5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 237 с.
6. Кушубакова Б. К. Содержание и показатели мониторинга финансового состояния организаций [Электронный ресурс] / Б. К. Кушубакова // Аудит и финансовый анализ. - 2007. - №3. - Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/3/Davletova/Davletova%20.pdf>.
7. Справочник финансиста в формулах и примерах / А. Л. Зорин, Е. А. Зорина, Е. Н. Иванова и др. / Под общ. ред. Е. Н. Ивановой и О. С. Илюшиной. - М.: Профессиональное издательство, 2007. - 224 с.
8. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. - 4-те вид., перероб. і доп. / О. Кононенко, О. Маханько - Х.: Фактор, 2008. - 200 с.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. - 2-ге вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька - К.: Знання, 2005. - 662 с.
10. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. - 2005. - №3. - С. 117-128.
11. Подольска В. О. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник / В. О. Подольска, О. В. Ярош. - К.: Центр навчальної літератури, 2007 р. - 488 с.
12. Благодарний О. І. Факторний аналіз фінансового стану промислових підприємств області [Електронний ресурс] / О. І. Благодарний, В. В. Авдєєва, І. О. Кортикова, М. Г. Гуртова // Вісник економічної науки України. - 2005. - №1. - С.21-26. - Режим доступу: <http://economix.com.ua>
13. Фінанси Донецької області за 2009 р. Статистичний збірник. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2010. - 123 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОРА ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Жогова И.В., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

Экономические успехи предприятий, их устойчивый рост становятся всё более зависимыми от способности персонала обеспечить эффективность деятельности предприятия. Однако, прежде чем принимать новые управленческие решения, обеспечивающие устойчивое развитие предприятия, необходимо учитывать те препятствия, которые могут возникнуть при достижении эффективности. Поэтому при разработке эффективных управленческих технологий очень важно исследовать природу эффективности, изучить все показатели эффективности, понимать отличие экономического эффекта от эффективности.

Вопросам изучения отдельных критериев и показателей эффективности и определения экономического эффекта посвящено множество работ советских, украинских и зарубежных экономистов. Большинство советских экономистов, таких как Абалкин Л. И., Аганбегян А. Г., Волостных В. В., Выборнов В. И., Егизарян Г. А., Капустин В. И., Крылов Э. И., Маврищев В. С., Петухов Р. М., Сатуновский Л. М., Сергеев А. А., Смехов Б. М., Хачатуров Т. С. и др. рассматривают эффективность с точки зрения народного хозяйства и общественного производства в целом. Переход к формату рыночной экономики определил изменение научных взглядов на вопрос экономической эффективности: в частности, работы таких ученых, как Баканов М. И., Гончаров В. В., Ковалев В. В., Негашев Е. В., Савицкая Г. В., Стражев В. И., Черняк В. И., Шеремет А. Д., Фатхутдинов Р. А. и др. посвящены определению критериев и показателей экономической эффективности деятельности на уровне отдельного предприятия. Вопросам изучения и оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий посвящены также научные труды зарубежных экономистов: Тодаро М., Кинг У., Клиланд Д. Питерс Т., Уотермен Р. Хайниш С., Беа Ф., Дихтл Э., Ришар Ж., Каплан Р., Нортон Д. и др. В то же время, проблемам систематизации показателей экономической эффективности и определению фактического экономического эффекта все еще не уделяется достаточно внимания.

Целью данной статьи является систематизация теоретических основ эффективности, исследование природы и показателей эффективности для разработки эффективных концепций управления, обеспечивающих экономический рост предприятий.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и произведенных затрат (в любой пропорции). Исторически при всех способах производства безотносительно к формам собственности производителя интересует соотношение между затратами и результатами своей деятельности. Сущность проблемы повышения эффективности производства состоит в увеличении в процессе использования имеющихся ресурсов экономических результатов на каждую единицу затрат.

Эффект - от лат. effectus результат, воздействие. Соответственно, эффективность — это результативность.

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов.

Экономическая эффективность — это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами.

Эффективность - одна из возможных характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы. В зависимости от того, какие затраты и особенно - какие результаты принимаются во внимание, можно говорить об экономической, социально-экономической, институциональной, социальной, экологической эффективности. Однако границы между этими понятиями расплывчаты и вокруг них ведутся активные дискуссии.

Эффективность является одним из важнейших показателей человеческой активности, взятым с точки зрения ее способности обеспечить конечный результат. Чаще всего данный термин употребляется в контексте хозяйственной деятельности, т.е. экономики. Эффективность является ключевым понятием хозяйственной практики. В ней выражается совокупность наиболее общих, существенных и устойчивых связей и отношений по поводу полученных результатов хозяйственной деятельности и произведенных в ее ходе затрат. Как экономическая категория эффективность дает единую качественно-количественную характеристику результативности хозяйствования. Она присуща всему воспроизводственному процессу в целом и всем его фазам: производству, распределению, обмену и потреблению и находит свое выражение и реальное воплощение в деятельности любого хозяйственного звена и хозяйственных систем всех уровней, будь это отдельная фирма, предприятие, домохозяйство, отрасль, регион или вся экономика в целом [9].

Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории «эффективность». Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок.

Экономическая эффективность - важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности.

Эффективность производственной деятельности присуща различному уровню развития производительных сил каждой общественной формации. На всех этапах исторического развития общество всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный

производственный результат. Следовательно, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата - такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных) [9].

Понятие «эффективность экономической системы» часто отождествляют с понятиями оптимальности и интенсивности. Однако эффективность является синонимом оптимальности лишь в том случае, если качество системы оценивается по критерию ее эффективности, а не по иным критериям (например, по скорости роста, по обеспечению социальной справедливости и т. п.). В этом случае, соответственно, критерий оптимальности - то же, что критерий эффективности. Понятие интенсивности функционирования экономической системы также не полностью совпадает с понятием ее экономической эффективности, так как означает степень реализации потенциальной экономической эффективности на том или ином этапе.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам.

Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов оптимального. Такой отбор осуществляется на основе сопоставления по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта.

Следует отметить, что в отличие от экономического эффекта эффективность в этом значении - не абсолютная (эффект за определенный период), а относительная величина: наиболее распространенный способ ее определения заключается в делении величины эффекта на величину затрат (эффект на единицу затрат). Отсюда при прочих равных условиях чем больше экономический эффект (или результаты) и меньше примененные для этого ресурсы, тем выше эффективность системы. Уровень эффективности - важнейшая характеристика качества системы и качества решений (действий), изменяющих ее. Вариант функционирования экономической системы, обеспечивающий наибольшую ее эффективность в данных условиях (при заданных ограничениях), является оптимальным.

Наряду с общей эффективностью функционирования системы рассматривается частная эффективность ее отдельных частей и факторов, воздействующих на нее. Мерой частной эффективности является ее вклад в общую эффективность.

Принято выделять два аспекта эффективности: экономический и социальный.

Экономический аспект является собой результат экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемый отношением полученного экономического эффекта, к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости.

Социальный аспект отражает соответствие результата производственно- хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого (личностного) фактора в развитии экономики. При этом считается, что экономическая эффективность прямо характеризует соотношение результатов с затратами, необходимыми для их достижения, а социальная эффективность - степень достижения социальных параметров. Рассматриваемые в единстве, они образуют понятие «социально-экономическая эффективность».

Понятие эффективности является едва ли не самым важным в экономической теории и практике. Каждый предприниматель крайне заинтересован в эффективном ведении хозяйства. Поэтому чрезвычайно важно понять суть этого явления. Это тем более важно, потому что изучение использования любого ресурса подразумевает рассмотрение показателей эффективности их использования. Иными словами, характеризуя любую деятельность, важно знать не только, каков результат этой деятельности, но и каким образом он был достигнут: какие для этого были использованы ресурсы и насколько эффективно. Поэтому, в общем смысле, эффективность - это соотношение между результатом и затратами или ресурсами, которые этот результат вызвали.

Соотнесение результатов с затратами может производиться различными способами: логически (например, при определении эффективности обучения или ухода за девушкой); в виде разности, когда из результата вычитают затраты (например, прибыль определяется как разница между результатом - выручкой и затратами на ее получение. [7])

Экономия - это абсолютный показатель эффективности, так как определяется как разница между нормативным (ресурсом) и реальным уровнем затрат). Такие показатели называются абсолютными.

Если показатели определяются в виде отношения затрат и результатов (например, производительность труда как соотношение между результатами труда и затратами труда и т. д.), они называются относительными. Относительные показатели бывают прямыми и обратными.

Прямые показатели называют показателями отдачи. Эти показатели призваны ответить на вопрос, сколько единиц результата «снимается» с единицы затрат, или какова «результатоотдача» затрат.

Обратные - показателями емкости. Эти показатели призваны ответить на вопрос, сколько необходимо единиц затрат для получения единицы результата, или какова «затратоемкость» результата.

В любом случае, определить эффективность - это значит соотнести результат с затратами (или ресурсами), которые этот результат вызвали. Однако содержание показателя эффективности и то, на какой вопрос он будет давать ответ, зависит от того, что исследователь берет в качестве результата и что в качестве затрат.

В период рыночной экономики и усиления конкурентной борьбы задачей какой-либо деятельности является «получение максимума результатов при минимуме затрат». С точки зрения математики, такое выражение некорректно, поскольку это означает, что результат должен стремиться к бесконечности, а затраты к нулю. То есть предлагается получить все из ничего. С точки зрения экономики это очень трудно осуществимая задача. Чаще всего повышения эффективности достигают двумя путями:

- либо достижения максимума результата при фиксированном объеме затрат;
- либо достижения минимума затрат при фиксированном объеме результата.

Таким образом, для того чтобы добиться повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, необходимо рассмотреть, что собою представляют результаты деятельности предприятия, и что собой представляют его ресурсы и затраты. Система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения. В системе показателей эффективности производства не все из них имеют одинаковую значимость. Есть главные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если первые принято называть обобщающими, то вторые являются функциональными, характеризующими какую-либо определенную сторону деятельности.

Действенная, мобилизующая роль показателей эффективности производства во многом определяется методологией их расчета.

Следует заметить, что, ориентируясь только на темпы роста как на показатель, характеризующий эффективность производства, можно упустить главный фактор эффективности – интенсификацию производства, т.к. высокие темпы роста могут быть достигнуты и за счет экстенсивных факторов, т.е. в результате дополнительных капитальных вложений на расширение производства (новое строительство, обновление оборудования, реконструкция предприятий), хотя использование средств и внутренних резервов производства при этом может оставаться на низком уровне.

Однако было бы ошибочно из сказанного делать вывод о непригодности показателя темпов роста для оценки эффективности производства и отдельных технико-экономических показателей.

Как уже говорилось, длительное время в среде экономистов велась дискуссия о том, с помощью какого показателя можно наиболее объективно определять эффективность производства. Предлагались различные формулы, но каждая из них имела свои положительные и отрицательные стороны, достоинства и недостатки. И поскольку ни один из предлагаемых показателей не может выступать в качестве универсального, для оценки эффективности производства была введена система показателей, в которой показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы (и, таким образом, экономическая эффективность рассматривается как многомерное явление):

1. Обобщающие показатели экономической эффективности производства;
2. Показатели эффективности использования труда;
3. Показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений;
4. Показатели эффективности использования материальных ресурсов.

Уровень экономической и социальной эффективности производства зависит от многих факторов, которые ее определяют. В области практического решения задач управления эффективностью важное значение приобретает классификация факторов ее повышения. Все факторы целесообразно классифицировать по ограниченному количеству групповых признаков – это способствует определению главных направлений и путей повышения эффективности производства.

Классификация большого разнообразия факторов повышения эффективности (производительности) может осуществляться по трем признаками:

- 1) видам затрат и ресурсов (источниками повышения);
- 2) направлениям развития и усовершенствования производства;
- 3) местом реализации в системе управления производством.

Эффективность может быть выражена в количественных показателях, это дает возможность:

- а) сопоставления эффективности одной системы в разных условиях;
- б) сравнения эффективности разных систем между собой;
- в) определения т. н. абсолютной эффективности, что, однако, является еще далеко не разрешенной задачей, т.к. требует не только надежного измерения экономических величин, но и согласованной, общепринятой точки отсчета.

Обычно анализируются показатели эффекта и эффективности, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности они не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия.

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяется система показателей (табл. 1).

Таблица 1

Система показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Показатель	Характеристика	Способ расчета
I. Производительность труда		
1. Выработка	Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год	Отношение количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции
2. Трудоемкость	Величина, обратная выработке, характеризует затраты труда на производство единицы продукции	Отношение затрат труда к объему продукции
II. Показатели использования основных фондов		
1. Фондоотдача	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 грн. основных производственных фондов	Отношение годового объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов
2. Фондоемкость	Показатель, обратный фондоотдаче. Отражает стоимость основных производственных фондов в расчете на 1 грн. реализованной продукции	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к годовому объему реализованной продукции
3. Фондовооруженность труда	Характеризует оснащенность работников предприятия основными производственными фондами	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников
4. Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования	Отношение фактического объема выпущенной продукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)
III Показатели использования оборотных средств		
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднегодовому остатку оборотных средств за этот же период
2. Коэффициент закрепления оборотных средств	Показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств. Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 грн. выручки от реализации	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период
3. Длительность одного оборота	Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции	Число дней в отчетном периоде, деленное на коэффициент оборачиваемости оборотных средств
4. Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции, к ее объему
5. Материалоотдача	Показатель, обратный материалоемкости продукции. Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 грн. материальных ресурсов	Отношение объема реализованной продукции к сумме материальных затрат

IV. Показатели рентабельности		
1. Рентабельность продукции	Эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию продукции
2. Рентабельность производства общая	Характеризует прибыльность (убыточность) производственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал)	Отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств
3. Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждой гривни реализованной продукции	Отношение прибыли к средней за период величине чистых активов
4. Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов
5. Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала

При рассмотрении показателей важно отметить, что рыночные отношения предполагают, что в каждой сфере бизнеса должны быть свои показатели (часто нигде более не применяемые).

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;
- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;
- определять затраты на производство и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия;
- находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе, как следствие – обеспечить устойчивое развитие предприятия.

РЕЗЮМЕ

Систематизированы теоретические основы экономического эффекта и эффективности, исследована природа эффективности для обеспечения устойчивого развития предприятий, выделены виды экономической эффективности и определена сущность экономического эффекта, обобщены существующие показатели эффективности, представлена совокупность средств и способов обеспечения экономической эффективности для устойчивого развития предприятия.

РЕЗЮМЕ

Систематизовані теоретичні основи економічного ефекту і ефективності, досліджена природа ефективності для забезпечення стійкого розвитку підприємств, виділені види економічної ефективності і визначена сутність економічного ефекту, узагальнені існуючі показники ефективності. Представлена сукупність засобів і способів забезпечення економічної ефективності для стійкого розвитку підприємства.

SUMMARY

In this work has been systematized theoretical foundations of economic benefit and efficiency, was investigated the nature of the efficiency for sustainable enterprise development, was highlighted economic benefits and the essence of the economic effect, summarized the existing performance indicators, was represented a set of means and methods to ensure cost-effectiveness for the sustainable enterprise development

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Васильев И.А. Анализ эффективности инвестиционных проектов. – М.: ВЕДИ, 2001. – 208 с.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р, Смоляк С.А. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Дело, 1998. – 248 с.
3. Волков В.И. Методология комплексной экспертизы инвестиционных программ и проектов. Ч. 2. – М.: РИНКЦЭ, 2004. – 200 с.
4. Инновационно-технологическая экспертиза инвестиционных проектов и программ /Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: МФК, 2002. – 91 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание – М.: Экономика, 2000. – 421 с.

6. Методические рекомендации по оценке эффективности региональных целевых программ в Ленинградской области. – СПб: «Вести», 2006. – 40 с.
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская АН.; Российский фонд культуры; - 3-е изд., стереотипное – М.: АЗЪ, 1995.
8. Основы инновационного менеджмента: теория и практика /Под ред. Н.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2000. – 450 с.
9. Разумов В.И., Сизиков В.П. Категориальный аппарат в современном естествознании // Философия науки. 2004, № 1. С. 3-29.
10. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1999.
11. Старик Д.Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов: Учеб. пособие. – М.: ФИНАНСТАТИСТИНФОРМ, 2001. – 131 с.

УДК 330

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Казакова О.К., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ДонНУ
Лагутина И.С., старший преподаватель кафедры менеджмента ДонНУ

Постановка проблемы. Современная экономика может обеспечить устойчивый экономический рост при условии эффективного взаимодействия, собственно, рыночного механизма и государственного регулирования. Снижение темпов экономического роста, нарастание государственного долга во всех развитых странах свидетельствует о макроэкономических проблемах, предполагающих исследование возможностей механизма саморегулирования в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций, определение нерешенной проблемы. Начало системным исследованиям проблем эффективности экономических процессов было положено классиками экономической науки, позже они последовательно изучались в рамках различных школ (Дж.М.Кейнс, М.Фридмен), а корнями уходят в давние века к религиозным пророкам и древним философам. На протяжении всего периода развития человеческого общества актуальность этих проблем не утрачивала своей остроты. Современные исследователи: А.Бородаевский, М.Клинов, И.Осадчая и др.

Цель статьи. Выявление адекватности механизмов регулирования состоянию национальной экономики.

Результаты исследования. В условиях современной экономики при недостаточной информированности покупателя относительно характеристик приобретаемого товара искажается действие рыночного механизма. «провалы» рынка должны быть восполнены усилением государственного вмешательства, возможности которого ограничены. Изначально предметом экономической теории являлось изучение закономерностей на уровне хозяйствующего субъекта, позднее акценты сместились на макроуровень и далее процессы развития сформировали мировой рынок, ставший также объектом исследования ученых-экономистов. И в конечном итоге все рекомендации, основанные на их разработках, направлены на создание условий, обеспечивающих устойчивый экономический рост на разных уровнях. Изучение закономерностей экономической системы определяло механизм, приводящий ее в движение. В условиях раннего рынка основные функции, обеспечивающие движение экономики, выполнял собственно, рыночный механизм - колебание цен в зависимости от меняющегося спроса и предложения. Но в абсолютной мере его действие проявляется в условиях чисто конкурентного рынка, важнейшими чертами которого являются:

- наличие неограниченного числа участников конкуренции, свободный доступ на рынок и выход из него на основе всех форм собственности, кроме государственной;
- мобильность ресурсов, наличие инфраструктуры;
- полная информированность субъектов о рыночной конъюнктуре и характеристике товаров;
- однородность продукции (отсутствие торговых марок);
- невозможность одними участниками оказывать влияние на решения других.

Наличие данных условий означало взаимодействие субъектов в условиях конкуренции и свободного перемещения ресурсов.

Очевидно, что чисто конкурентный рынок – идеальная модель, но реальный рынок может в большей или меньшей степени соответствовать ее характеристикам. Если структура и состояние экономики в большей степени соответствуют условиям существования чисто конкурентного рынка, то основным регулятором такой экономики может быть рыночный механизм. Если же экономика утрачивает черты, преимущественно, чисто конкурентного рынка, то рыночный механизм «ломается», и

не может выполнять необходимых для ее нормального функционирования действий. Что же тогда? – Применяется другой регулятор – правительственные меры. История развития экономик либеральных моделей свидетельствует о том, периодически наблюдается смена парадигм в вопросах регулирования рынка – преимущественно, механизм саморегулирования – или государственного регулирования.

Конец 20-х - начало 30-х годов XX века ознаменовался небывалым по масштабам и глубине кризису, который качественно отличался от более ранних. Причина – существенные накопленные диспропорции в экономике, а на уровне явления - обострение проблем, которые не могли быть решены на основе закономерностей традиционной теории. То есть, механизм саморегулирования стал давать сбои и перестал быть эффективным регулятором, так как национальные экономики разных стран, и в первую очередь, США и Великобритании к этому времени стали носить черты преимущественно, монополизированных.

Период конца XIX-го - первой трети XX -го вв. характеризовался усилением процессов концентрации и централизации производства и капитала. Так, если в 1900г. в США насчитывалось 185 трестов, то в 1907г. – уже 250. Процессы монополизации особенно активно развивались в Соединенных Штатах Америки, оказавшихся вне сферы военных действий Первой мировой войны (что само по себе создавало благоприятные возможности для развития экономики).

Особенно быстро монополизация охватила такие отрасли промышленности, как металлургическая, машиностроительная, строительная и военная, где показатель степени концентрации производства увеличился с 30,2% в 1909 г. до 65-70% в 1929 г. При отсутствии антитрестовского законодательства (законы начали появляться лишь в конце 1932г. – начале 1933г.) действие рыночного механизма существенно ослабло. И в ответ на спад спроса в условиях кризиса монополии в большей степени реагировали не снижением цен, а сокращением объемов производства, что не способствовало обеспечению равновесия на различных рынках и в национальной экономике в целом (таблица 1).

Таблица 1

Снижение объемов производства в высококонцентрированных отраслях США за период с 1929 г. по 1933 г.

Отрасль промышленности	Падение объемов производства, %
Автомобилестроение	80
Металлургия	76
Добыча угля	48
Судостроение	89

Уровень цен в этих отраслях упал всего на 25-30%. Тогда как в отраслях с низкой концентрацией производства (коэф. – 20-25%) - сельское хозяйство, сфера услуг, текстильная промышленность - наблюдалась противоположная тенденция - объем производства сократился на 20-25%, а уровень цен упал на 50-80%. ВВП США за этот же период сократился почти вдвое, цены упали на 25%. На основании приведенных данных можно сделать вывод о том, что преобладающие тенденции в национальной экономике США в тот период – это тенденции монополизма, а определяющее значение в структуре национального производства имели высококонцентрированные отрасли производства. Цены в этих отраслях и в целом в экономике стали недостаточно гибки в сторону снижения, поэтому объемы национального производства сократились почти вдвое. Кроме того, активные действия профсоюзов (монополия на рынке труда) препятствовали снижению заработной платы. Таким образом, главным препятствием действия рыночного механизма в 30-х гг. стали монополии. Правилom в национальной экономике становятся периодически повторяющиеся экономические кризисы, хроническими – безработица и инфляция.

Аналогичные тенденции наблюдались в то время в большинстве стран рыночной экономики. И впервые в истории экономики выход из кризиса обеспечил не сам механизм саморегулирования, а правительственные меры.

В теории же в этот же период на смену классическому подходу приходят преимущественно теории кейнсианского направления. Правительственные программы, разработанные на их основе, активно использовались в разных странах (особенно в США и Великобритании) вплоть до 70-х гг. XX в. Суть их заключалась в обеспечении эффективного спроса со стороны государства. То есть масштабные правительственные меры означали усиление государственного регулирования и обуславливали рост государственных расходов.

Но эти программы стали давать сбои, особенно обострившиеся в последней трети XX столетия. Появилась новая болезнь – «стагфляция», сочетавшая в себе инфляцию и стагнацию – угнетенное состояние конъюнктуры. Очевидным стал факт, что действия государства по формированию эффективного спроса неспособны создать необходимого товарного предложения и они недостаточны для преодоления уже вновь возникших противоречий на макроуровне.

Накопленные изменения в экономике подготовили почву для реставрации классической школы, но с учетом перемен; в экономически развитых странах с семидесятых годов XXв. в теории преобладает

неоклассицизм и монетаризм, как одно из его направлений, а на практике реализуются подходы, ориентированные на усиление рыночного механизма.

Какие же изменения в экономике обусловили возобладание классического подхода, означавшего приоритет рыночного механизма – механизма саморегулирования микро и макроэкономических процессов?–

Механизм саморегулирования работает в условиях, соответствующих условиям чисто конкурентного рынка. Значит, в экономике преобладающими процессами стали процессы демонополизации и деконцентрации производства, сформировавшие преимущественно конкурентную среду. Какие же структурные изменения произошли к этому времени? –

Во-первых, к концу 60-х – началу 70-х гг. XXв. крупные компании, реализующие модели управления на основе жесткой централизации, стали обнаруживать снижение эффективности.

Безусловными лидерами на мировом рынке вплоть до середины 60-х годов 20-го века были США. В американской промышленности наблюдался длительный период стабильного роста производительности. Так, увеличение производительности труда на протяжении двадцати лет после Второй мировой войны ежегодно составляло 3%, т.е. на 0.6-0.8% больше, чем в Англии, Японии и Германии. В 1960 году 95% автомобилей, стали и бытовой электроники на рынках Америки было произведено в США, а американский бизнес занимал 25% мирового рынка промышленной продукции. [1, с.646].

Лидерство обеспечивали растущие и развивающиеся фирмы, порождающие и обостряющие одновременно управленческие проблемы. Самый крупный бизнес был представлен американскими компаниями с жестко централизованной моделью управления, которая по мере роста компаний все более обнаруживала свое несовершенство. Так, в период с 1973 по 1981 год производительность в США падала приблизительно на 0,4% в год. В 1979 году падение производительности составило уже 2%.

Накопившиеся противоречия в рамках жестко централизованной американской модели управления фирмами не замедлили сказаться на тенденциях национальной экономики США.

И уже в начале 70-х годов картина мировой экономики и лидерства в производительности резко изменились. Доля американского экспорта на мировом рынке снизилась до 11%, а доля американской промышленности на внутреннем рынке автомобилей упала до 79%, стали – до 86%, бытовой электроники – до 50%. По темпам роста производительности труда США отстали от многих торговых партнеров и конкурентов. В третьей четверти XX в. произошло «экономическое чудо» в ФРГ и Японии, возникла когорта новых индустриальных стран. Среднегодовые темпы прироста реального ВВП на душу населения в 1951 — 1973 гг. достигли в ФРГ 5%, в Японии — 8,45 по сравнению с 2,4% в США [3, с.646].

Мировым лидером становится Япония, где рост производительности был значительно выше среднемирового показателя (например, в 1985 году - 5%; против 4,4% в США, 3,1% - Италии, 3,4% - Великобритании) [1, с.81].

Успехи национальной экономики страны формируются как результат эффективной деятельности национальных компаний, которые в США и ряде других стран демонстрировали все снижающуюся продуктивность. Необходимо было разрешить противоречие между продолжающимся ростом компаний и снижением эффективности в результате этого роста. Такое решение было найдено. И оно заключалось в реструктуризации крупных компаний, существовавших как единый монолит. Вместо одной крупной компании были созданы формирования, состоящие из большого числа юридически независимых фирм, связанных, как правило, системой участия в капитале. Чаще всего организационно-правовой формой таких объединений являлись холдинги.

В результате структурной реорганизации крупных фирм в национальной экономике произошли, по крайней мере, следующие преобразования:

а) вместо одной гигантской фирмы на рынке появилось много относительно некрупных организаций, которые уже работали в условиях конкуренции (поскольку эти процессы охватили все крупные фирмы, то в масштабах национальной экономики это означало деконцентрацию и децентрализацию производства и капитала);

б) гибкость новой модели управления, сосредоточение головной компании на вопросах стратегического значения повысило эффективность их деятельности, что не замедлило сказаться на макроэкономических показателях.

Во-вторых, конец 60-х – начало 70-х гг. XX века ознаменовался началом разработок, внедрением и все большим распространением микропроцессорных технологий. Их использование создавало предпосылки равных конкурентных возможностей крупных и мелких компаний, а с точки зрения структуры национальных экономик – способствовало созданию более конкурентной рыночной среды.

В-третьих, начиная, приблизительно с этого времени, правительства всех стран в большей или меньшей степени реализуют государственные и региональные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Одним из направлений данных программ является обязанность крупного бизнеса, получающего государственные заказы, заключать субподрядные договора с мелким и средним бизнесом. Так, в 80-е гг. XX в. в экономике США ежегодно создавалось порядка 600 тыс. мелких фирм.

Итак, процессы реструктуризации крупных компаний, бурное развитие микропроцессорных технологий и стимулирование роста сектора малого бизнеса создали предпосылки демонополизации экономик развитых стран. Подобные тенденции преобладают и в современной экономике.

И именно эти процессы обусловили реставрацию и актуализацию классической теории, выявляющую новые макроэкономические закономерности. Но этот же период характеризовался все большими масштабами государственного регулирования экономик, что свидетельствует о явном противоречии одновременно существующих явлений, которые обусловлены многими разнонаправленными факторами.

Казалось бы, что создание конкурентной среды означает одновременно приоритетность рыночного механизма в регулировании макроэкономических процессов. Однако следует обратить внимание на необходимость соблюдения таких условий, как полная информированность субъектов о рыночной конъюнктуре и характеристике товаров, а также - однородности продукции (отсутствии торговых марок) для эффективной реализации механизма саморегулирования. И несоответствие экономики этим условиям препятствует реализации механизма саморегулирования, что означает «провал» рынка.

Структура любой национальной экономики неоднородна, но формируется из двух сегментов: потребительского рынка и рынка средств производства.

Доля товаров и услуг потребительского назначения достигает, например, в Украине в 2009 году чуть более 65%, 70% - в США, и в некоторых странах имеет устойчивую тенденцию роста [таблица 2]. Это означает, что почти на две трети состояние экономики определяется покупательной способностью домохозяйств и зависит от их активности.

Таблица 2

Структура ВВП стран мира [2]

Страна	Показатели	1970 г, % от ВВП	1990 г, % от ВВП	2000 г, % от ВВП	2009 год, % от ВВП	Темп роста ВВП в 2009г. по сравнению с 1970г,%
Германия	Потребительские расходы	57,05	57,82	58,86	58,86	203,1
	Государственные расходы	16,38	19,25	19,00	19,69	
	Валовые инвестиции	30,50	23,15	21,77	16,49	
	Чистый экспорт	-1.5	-0.06	+0.4	+5	
Швеция	Потребительские расходы	51,68	49,26	49,15	48,77	212,3
	Государственные расходы	21,81	26,94	25,84	27,78	
	Валовые инвестиции	27,32	23,51	18,64	16,56	
	Чистый экспорт	-0.1	+0.7	+6.4	+6.9	
Украина	Потребительские расходы		57,10	56,63	65,45	63,1*
	Государственные расходы		16,49	18,61	19,17	
	Валовые инвестиции		27,48	19,71	17,10	
	Чистый экспорт		-0.8	5,0	-1.7	
Великобритания	Потребительские расходы	60,19	62,20	65,54	65,23	228,8
	Государственные расходы	18,16	19,72	18,63	23,50	
	Валовые инвестиции	20,19	20,18	17,65	13,63	
	Чистый экспорт	+1.1	-3.9	-1.9	-2.4	
США	Потребительские расходы	63,26	66,64	69,00	71,01	301,7
	Государственные расходы	18,34	17,03	14,28	17,25	
	Валовые инвестиции	18,00	17,66	20,57	13,64	
	Чистый экспорт	+0.4	-0.6	-3.9	-2.7	

* для Украины – темпы роста ВВП – 2009 г. к 1990 г

Другой сегмент рынка – рынок средств производства. Это, преимущественно, рынок контрактов. Тенденции на нем более прогнозируемы, так как представлены профессионалами и с той, и с другой стороны, а риски здесь разделяются между производителем и потребителем.

Следует отметить, что потребительский рынок является наиболее динамичным, разнообразным, наименее прогнозируемым и наиболее рискованным (нельзя заключить контракт с многомиллионным потребителем). Именно здесь обостряется и усложняется конкурентная борьба, методы ведения которой становятся все более разнообразными.

По мере накопления в экономике мощностей и кратно возрастающей возможности выбрасывать на рынок все большую массу товаров, проблема сбыта становится все более острой. И фирмы сосредотачивают усилия на продвижении своей продукции. Уже в 80-е годы XX века в структуре затрат на производство и реализацию продукции доля затрат на производство составляло всего 25%. Все

остальные затраты – это нерациональные затраты с точки зрения интересов общества, но вполне рациональные для фирмы, если она возмещает при этом издержки и получает прибыль.

Современные технологии позволяют сегодня конкурентам повторять или копировать почти любую доработку продукта за считанные дни, недели или, в крайнем случае, месяцы. Вести конкурентную борьбу на основе дифференциации товара или превосходства услуги становится всё сложнее и дороже. И, тем не менее, продукты на потребительском рынке характеризуются все большей дифференциацией и все более частой сменой моделей.

Сегодняшний рынок, в том числе и потребительский, представлен наукоемкой, технически сложной продукцией. Компьютеры, предметы бытовой техники и строительные материалы, лекарственные препараты и продукты питания, одежда и обувь, косметика... Все это – наукоемкие продукты, часто – высокотехнологичных производств.

Современные компании рожают новые продукты быстрее, чем в обществе успевает возникнуть осознанная потребность в них, поэтому залогом успеха в конкурентной борьбе становится не следование спросу, а его формирование. Производители сначала создают новые, а чаще модифицированные свойства продукта, а затем (или одновременно) формируют потребность в них у покупателей. То есть во взаимоотношениях потребителя и продавца приоритетными становятся действия последнего.

Покупатель обладает все меньшей информацией о выбираемом продукте, потому что тот разнообразен (многие изделия многих фирм по сути удовлетворяют одну потребность), сложен, часто меняются его характеристики.

Покупателю все сложнее сделать выбор. Да он, по сути зачастую и не выбирает.

С одной стороны в условиях бесконечного выбора человеческая психика буксует.

С другой, оценивая идентичные по своему характеру продукты и услуги, покупатель может испытывать значительные трудности при выборе подходящего именно для него товара, так как они сложны и многофункциональны (предметы бытовой техники, компьютеры, косметика и т.д.).

Кроме того, потребитель все менее осведомлен о свойствах и качестве покупаемого блага, что предопределяет его абсолютную зависимость от производителя (социальной ориентированности и этичности последнего). Особенно, если речь идет о продуктах питания, гигиены, медицинских препаратах.

Традиционные способы воздействия на потребителя, побуждающие его к покупкам, становятся менее действенными, а изучение запросов потребителей часто становится не нужным. Подобные тенденции вносят существенные изменения в поведение покупателя при выборе продукта. Смещаются также приоритеты во взаимодействии его с продавцом.

Какие взаимоотношения между покупателем и продавцом может породить создавшаяся ситуация?

В начале XXI века основным звеном бизнеса становятся отношения, воспроизводство и формирование которых стало основным источником прибыли, зоной формирования стоимости блага – включение потребителей в саму компанию.

В настоящее время формируется такая модель поведения, когда покупают, не выбирая, заранее предпочитая знакомую торговую марку, знакомый бренд. Поэтому усилия менеджеров сегодня сосредоточены не столько на продвижении продуктов, сколько на вовлечении покупателей, включении их в саму организацию. Разработано огромное количество инструментов, позволяющих разрешать данную проблему – дисконтные карты, брендинг, бонусные программы, сетевой маркетинг и пр.

Поэтому в современных условиях, осуществляя покупку на основе приверженности бренду и стереотипу поведения, потребители «голосуют» за присутствие на рынке тех или иных фирм, будучи недостаточно информированы, а, значит, могут сделать и часто делают неправильный выбор.

Выводы и предложения Таким образом, недостаточная информированность покупателей о свойствах продукта, упрощение собственного поведения в условиях чрезмерного изобилия путем приверженности товарам одной фирмы, наличие торговых марок, по сути, делает невозможным реализацию рыночного механизма. Потребители покупают, преимущественно, не выбирая. И в этих условиях не могут быть рационально распределены ресурсы и сформирована рациональная структура национальной экономики. «Провалы» рынка должны быть восполнены усилением государственного вмешательства, возможности которого ограничены и институционально, и финансово, и экономически. Гипотетически в теории и практике должна быть создана иная общественная модель, основу которой не составляет идея обогащения.

РЕЗЮМЕ

Развитие экономики обуславливало изменение механизмов в обеспечении воспроизводства системы. На основе изучения реальных тенденций раскрыты предпосылки преобладания в различные периоды механизма саморегулирования или расширения государственного вмешательства.

Ключевые слова: рыночный механизм, саморегулирование, государственное вмешательство, национальная экономика.

РЕЗЮМЕ

Розвиток економіки обумовлював зміну механізмів щодо забезпечення системи відтворення. На основі

вивчення реальних тенденцій розкрито передумови переважання механізму саморегулювання або розширення державного втручання у різні періоди часу.

Ключові слова: ринковий механізм, саморегулювання, державне втручання, національна економіка.

SUMMARY

The development of economy was leading to the mechanisms change in providing of the system of reproduction. After the research of real tendencies preconditions of prevalence of self-regulation mechanism or state regulation expansion in different periods of time are revealed.

Keywords: market mechanism, self-regulation, intervention by government, national economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента [Текст] / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. - М. : Вильямс, 2008. – 672 с.
2. United Nations Statistics Division // <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>
3. Клинов В. Особенности современной динамики мирового хозяйства [Текст] / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2010. - № 9. – С. 78-92.
4. Юдаева К. Антикризис: обзор программ стимулирования национальных экономик в различных странах [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.crisis-strategy.ru/content/view/430/171/. - Название с экрана

УДК 621

**РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ**

Калапа Т.В., здобувач Національний технічний університет України «КПІ»

Постановка проблеми. В умовах формування жорсткого конкурентного середовища, яке обумовлене посиленням конкуренції в національному і інтернаціональному масштабі, особливої актуальності набуває проблема розвитку підприємств як рушійної сили економічного прогресу національної економіки. Основну роль у створенні потужного економічного потенціалу держави відіграють підприємства машинобудівельного комплексу, оскільки їхня продукція призначається для технічного оснащення інших галузей економіки та задоволення зростаючих потреб населення [1]. У зв'язку з цим перед вітчизняними машинобудівельними підприємствами в умовах транзитивного стану економіки і значного конкурентного тиску стоїть завдання не тільки виживання, але й отримання конкурентних переваг як запоруки розвитку та майбутньої конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Діяльність промислових підприємств України протікає в умовах трансформації економіки, що є для більшості з них кризоутворюючим чинником. Ці обставини обумовили появу значної кількості нових ідей і підходів до проблем виживання й зміцнення ринкових позицій та розробки заходів щодо подальшого розвитку в невизначеному середовищі. Дослідженню даних питань присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених: Й. Шумпетера [2], Р. Акоффа [3], І. Ансоффа [4], П. Друкера [5], А. Наливайко [6], В. Пономаренка [7], І. Смоліна [8], О. Тридіда [9] та інших, які дозволяють частково виділити взаємозв'язок конкурентних переваг підприємства та його розвитку.

Мета статті полягає в уточненні понятійного апарату питань розвитку в ринкових умовах господарювання і визначенні взаємозалежності розвитку машинобудівельного підприємства та його конкурентних переваг.

Викладення основного матеріалу На підставі напрацювань науковців [1,2,3,4,5,6,7,8,9] визначені провідні тенденції змін в господарській діяльності та заходи, які спрямовані на економічний розвиток, задоволення потреб споживачів тощо. Забезпечення розвитку підприємства обумовлюється, у першу чергу, стабільністю функціонування підприємства. В ринкових умовах стабільність компанії – це стан, який склався під впливом системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що характеризується економічними індикаторами стабільності та визначає динаміку й перспективи її розвитку [10].

Для успішного функціонування підприємства першочергового значення набувають витрати виробництва, продуктивність та інтенсивність праці, що впливають на ціну і якість продукції. Виробник товару орієнтується на наявний попит, сучасні ціни, обсяг ринку та його кон'юнктуру. Однак суперництво між підприємствами зосереджується не тільки на ціні, й на таких чинниках, як умови продажу продукту, гарантійне обслуговування, урахування особливих вимог споживача, ступінь взаємовідносин споживача і виробника.

В процесі покупки оцінюється корисний ефект від використання товару, а також виявляються

відмінності від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення. Крім того, продукція машинобудівельних підприємств повинна мати визначені конкурентні переваги по техніко-економічним і експлуатаційним параметрам. В конкретних ринкових ситуаціях вирішальну перевагу отримує то одна, то інша характеристика товару, що відображає особливості і протиріччя розвитку ринкових відносин.

Кожне підприємство є унікальним, його діяльність на ринку характеризується певною комбінацією ідей, які обумовлені вимогами і правилами, що склалися в динамічному зовнішньому середовищі. Ці явища змушують виробників вживати заходи щодо постійного вдосконалювання своєї господарської діяльності, поліпшення якості товарів і послуг для задоволення зростаючих потреб споживачів. Завдяки конкуренції можна досягнути балансу між суспільними інтересами і прагненням виробників до збільшення прибутку. Отже оточення формує певні вимоги до діяльності машинобудівельного підприємства, його продукції та створює певні умови для розвитку.

У свою чергу, процес розвитку трансформує структуру функціонування і надає можливість отримати конкурентні переваги. Тобто, розвиток і функціонування підприємства в ринкових умовах тісно пов'язані. З цього випливає, що підприємства, які прагнуть забезпечити своє виживання та домогтися успіху у конкурентній боротьбі, змушені цілеспрямовано розвиватися шляхом формування і підтримки конкурентних переваг.

Основою для пошуку конкурентних переваг є вивчення стану і тенденцій розвитку ринку в цілому та активності конкурентів зокрема як основного елемента конкурентного середовища. Саме діяльність конкурентів створює негативні наслідки для суперника і тим самим сприяє посиленню власної конкурентної позиції. Такі дії, як позитивно, так і негативно, впливають на конкурентне середовище лише в контексті реакції самого підприємства на дії конкурентів.

Знання про конкурентів, їх реальні та планові дії є основою для стратегічної орієнтації підприємства в ринкових умовах. У зв'язку з цим особливий інтерес становить діагностика основних характеристик конкурентного середовища, чинників, що впливають на її активність. Такі аналітичні дослідження дозволяють оцінити шанси підприємства в конкурентному середовищі та створити умови для раціонального використання наявних ресурсів. Перевагою даного підходу є те, що акцент ставиться на здатності машинобудівельного підприємства оперативно і раціонально приводити внутрішнє середовище у відповідності змін зовнішнього, забезпечувати достатній рівень розвитку конкурентних переваг.

Джерелом формування конкурентних переваг є структура галузі, яку М. Портер визначив як сукупний вплив п'яти чинників: тиск товарів-замінників, загроза входу нових підприємств, суперництво між існуючими конкурентами, вплив постачальників і покупців. Вчений відмовився від спроб знайти фактори виробництва, які забезпечують конкурентну перевагу тому чи іншому суб'єкту, і дійшов висновку, що вона формується завдяки продуктивності використання ресурсів усіх видів. Тим самим проблема пошуку конкурентних переваг зводиться не до наявності того чи іншого ресурсу у виробника, а до ступеня ефективності використання всіх видів ресурсів [11].

В науковій літературі найчастіше розглядають наступні групи внутрішніх ресурсів підприємства: матеріальні, фінансові, технічні, технологічні, управлінські, кадрові, інформаційні та інші. Ресурси машинобудівельного підприємства використовуються в процесі створення продукції та спрямовуються на досягнення цілей, а також, дозволяють формувати необхідні конкурентні переваги. Таким чином, рівень розвитку внутрішнього потенціалу підприємства забезпечує йому стійкість в мінливому зовнішньому середовищі, та являє собою джерело формування конкурентної переваги і тому потребує постійного розвитку та вдосконалення.

Для зміцнення позицій машинобудівельного підприємства велике значення має оцінка показників машинобудування як індикатору промислового та економічного рівня держави. Підприємства машинобудування створюють машини, устаткування, механізми, різноманітні апарати особистого та суспільного вжитку, продукцію, яка відіграє важливу роль у розробках та реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх галузях господарства.

Таблиця 1.

Основні показники машинобудування України за 2003 – 2008 рр.

Показник	Од.	Рік					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008
Індекс обсягу промислової продукції	%	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6
Індекс цін виробників промислової продукції	%	99,6	110,9	110,1	104,3	109,9	120,0
Індекс інвестицій в основний капітал	%	154,7	120,4	86,2	149,6	130,3	94,1
Рентабельність операційної діяльності	%	1,9	3,1	3,4	2,6	4,3	3,1

У 2008 року в порівнянні до минулого періоду випуск продукції зменшився на 8,6 %, хоча у 2007 р. зростання становило 28,62 %. В той же час необхідно відмітити, що рентабельність операційної діяльності машинобудівельних підприємств склала 3,1 % (відповідний показник 2007 р. – 4,3 %). Рентабельність операційної діяльності виступає індикатором ефективності і якості структурних перетворень на підприємствах машинобудування. Слід відмітити, що, її рівень є недостатнім для забезпечення оновлення процесу виробництва. Низький рівень рентабельності призводить до формування нестачі власних обігових коштів на підприємствах, що обумовлює необхідність залучення зовнішніх ресурсів. Підвищення відсотків за кредитами викликає збільшення собівартості продукції, що, в свою чергу, є причиною зниження ліквідності та платоспроможності підприємства, тобто погіршанню його фінансового стану.

Прямі іноземні інвестиції в економіку України у 2008 р. становили 3,3 %. Структурний аналіз прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності показав, що 22,6 % від їх загального обсягу припадає на промисловість (з них 19,4 % на обробну промисловість), 10,4 % – на торгівлю, 20,0 % – фінансову діяльність.

Значні питомі ваги збиткових підприємств спостерігаються у 2008 р. по промисловості, цей показник становить 39,1% (відповідний показник по підприємствам України – 37,2%). За період 2005 – 2007 рр. відбулася деяка стабілізація в економіці України: частка збиткових підприємств по Україні у 2005 р. знизилась порівняно із 2003 р. на 6,1 % (з 41,3 % до 34,2 %); в промисловості – на 4,9 % (з 41,4,0 % до 36,5 %).

Динаміка частки збиткових підприємств в промисловості і в цілому по Україні за період 2000 - 2008 рр. показана на рис. 2.

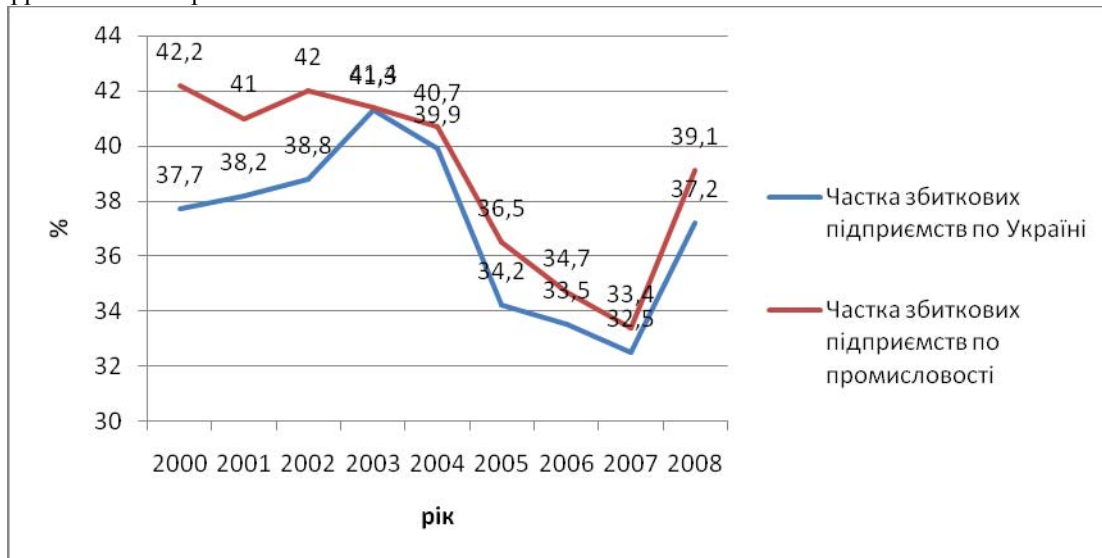


Рис. 1. Частка збиткових підприємств в промисловості та по Україні, %

Низькі темпи зниження дебіторської і кредиторської заборгованостей, у тому числі простроченої, характеризують недостатню ліквідність та фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Заборгованість по заробітній платі і вкладам громадянам повністю не погашена. Процес формування тіньового сектору економіки обумовили: економічна криза, недосконалість системи грошового обігу, непрозорість і низька ефективність податкової системи і законодавчої бази.

Таким чином, тенденції розвитку соціально-економічних показників в машинобудуванні свідчать про кризові явища у діяльності. Стан виробничих підприємств не стабільний. Тому необхідно розробляти стратегію розвитку підприємства із орієнтацією на використання сильних сторін діяльності з урахуванням особливостей розвитку ринку, що є базовим інструментом конкурентних переваг. Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що розвиток відбувається в контексті формування конкурентних стратегій, орієнтованих на краще позиціонування підприємства в ринковому середовищі.

На нашу думку, конкурентні переваги підприємства можна класифікувати за такими ознаками:

- періодом утримання, тобто в залежності від того, як швидко конкуренти досягнуть таких переваг;
- методом оцінювання: якісні та кількісні, які досить часто відіграють визначальну роль у формуванні конкурентних відносин на ринку і обумовлюють перспективні напрями стратегічного розвитку;
- по забезпеченню рівня конкурентоспроможності. Конкурентні переваги формуються в результаті низької собівартості; високому ступені диференціації, що заснований на спеціалізації у виготовленні продукції, яка є модифікацією стандартної; сегментуванні з метою задоволення цільового ринку; впровадженні нововведень; негайному реагуванні на зміну потреб споживачів на ринку тощо.

Таблиця 2.

Матриця взаємозалежності елементів розвитку підприємства

Поняття	Розвиток підприємства	Протиріччя	Стратегічний потенціал	Внутрішні ресурси	Конкурентна перевага	Стратегічне планування
Розвиток підприємства		Індикатор розвитку	Основа вибору можливих напрямків розвитку	Основа забезпечення розвитку	Джерело розвитку	Сприяє розробці та досягненню цілей розвитку
Протиріччя	Форма розв'язання протиріч		Спроможність передбачення, ідентифікації та подолання протиріч	Можливість розв'язання протиріч	Базис розв'язання протиріч	Попередження або розв'язання протиріч з урахуванням невизначеності
Стратегічний потенціал	Умова для розв'язання стратегічного потенціалу	Наслідок або причина занепаду стратегічного потенціалу		Можливість розвитку стратегічного потенціалу	Ефективне використання стратегічного потенціалу у порівнянні з конкурентами	Обумовлює використання наявного стратегічного потенціалу підприємства та визначає шляхи його розвитку
Стратегічні ресурси	Джерело створення та поповнення стратегічних ресурсів	Причина незбалансованості стратегічних ресурсів	Основа реалізації стратегічних ресурсів		Можливість підвищення ефективності використання стратегічних ресурсів	Спрямоване на забезпечення збалансованості стратегічних ресурсів
Конкурентна перевага	Результат конкурентних переваг	Причина нестійких або втрачених конкурентних переваг	Базис створення конкурентних переваг	Сприяють формуванню конкурентних переваг		Підтримка або створення конкурентних переваг
Стратегічне планування	Обумовлює ефективність формування та реалізацію стратегічного плану	Вид та масштаб визначають певний тип стратегічного плану	Рівень складових визначає дієвість стратегічного плану розвитку та успішність його реалізації	Формування і реалізація певного типу стратегічного плану розвитку	Від набору конкурентних переваг формуються та реалізуються відповідні стратегічні плани	

Наявність певної інерції по відношенню до мінливих зовнішніх умов або недооцінка перебігу процесів в оточенні підприємства призводять до ситуації, в якій зміна впливу зовнішніх і внутрішніх факторів не компенсується. Дана обставина викликає певний дисбаланс, внаслідок чого погіршуються результати діяльності, втрачається стійкість та знижуються можливості щодо подальшого розвитку. На підприємстві інерція виявляється у функціонуванні морально і фізично зношеного обладнання, проявляється в традиціях, нормах поведінки, стереотипах мислення.

В процесі взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища проявляються певні протиріччя, що виступають основою виникнення дисбалансів у функціонуванні, які, в свою чергу, призводять до погіршення результатів діяльності підприємства, втрати стійкості та унеможливають подальший розвиток. Для визначення протиріччя у функціонуванні має здійснюватись оцінка стратегічного потенціалу підприємства з урахуванням змін і тенденцій розвитку зовнішнього оточення. В таких умовах стратегічне планування має забезпечити виживання і зміцнення конкурентної позиції підприємства за допомогою встановлення динамічного балансу із зовнішнім середовищем та прийняття ефективних управлінських рішень у контексті стратегічного планування.

Сукупність факторів розвитку підприємства в контексті його конкурентних переваг доцільно розділити на зовнішні прямого впливу та непрямомого впливу і фактори внутрішнього середовища, для чого можуть використовуватися систематизовані моделі аналізу чинників, що діють на процес функціонування.

На основі проведеного дослідження сутності розвитку підприємства, що відображає його теоретичне підґрунтя, відносяться: внутрішні ресурси, протиріччя, стратегічний потенціал, конкурентні переваги і стратегічне планування. Розглянуті елементи є взаємозв'язаними. Для їх розуміння представляється доцільним визначити характер взаємозалежності між ними. У свою чергу, розуміння взаємозалежності (табл.2) між елементами надає можливість конкурувати та забезпечити розвиток.

Представлена характеристика взаємозалежності основних елементів стратегічного розвитку підприємства обумовлює необхідність оцінки ступеня впливу даних понять одне на одне, що потребує професіоналізму керівників, стратегічного підходу у плануванні розвитку підприємства. Високий рівень розвитку підприємства є запорукою розвитку стратегічного потенціалу для підтримки існуючих і створення нових конкурентних переваг, оперативного усунення та передбачення виникнення протиріччя, а також успішної реалізації обраної стратегії. Сформований стратегічний потенціал, конкурентні переваги і стратегічне планування визначають загальний рівень розвитку суб'єкта господарювання.

Процес розвитку, як складне явище, характеризується прагненням підприємства досягнути високих результатів діяльності при збереженні конкурентних переваг або підвищенні конкурентоспроможності.

Висновки. У практиці розвитку підприємства не існує єдиного підходу, який його забезпечує. Тому, ефективна комбінація та інтеграція підходів, запровадження моніторингу, розвиток лідерства, піднесення конкурентних позицій на ринку, за рахунок підтримки існуючих та формування нових конкурентних переваг потребує стратегічного підходу у плануванні розвитку підприємства, що дозволяє виживати, адаптуватися до вимог ринку і розвиватися в конкурентному середовищі.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто сутність розвитку машинобудівельних підприємств та визначено їх розвиток в контексті конкурентних переваг, дано класифікацію конкурентним перевагам, обґрунтовано взаємозалежність понять розвитку підприємства.

Ключові слова: функціонування, розвиток, машинобудівельне підприємство, конкурентні переваги.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена сущность развития машиностроительного предприятия и определено их развитие в контексте конкурентных преимуществ, дана классификация конкурентным преимуществам, обоснована взаимозависимость понятий развития предприятия.

Ключевые слова: функционирование, развитие, машиностроительное предприятие, конкурентные преимущества.

SUMMARY

The main point of this article is the development of the machine-building enterprises and determination of their development in the competitive advantage movement, the competitive advantage classification is given, the interdependence of enterprise's development concepts is substantiated.

Keywords: functioning, development, machine-building enterprise, competitive advantages.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За заг. Ред.. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – 264 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. В. С. Автономова и др. - М.: Прогресс, 1982 - 453 с.
3. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ.. – М.: Прогресс, 1985. – 325 с.

4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – С.Пб.: Питер Ком., 1999. – 416 с.
5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Учеб. Пособие. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
6. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
7. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. и др. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 252 с.
8. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації. — К., 2004. — 346с.
9. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
10. Старовойтов М., Фомин А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием. – М, 2006 г.
11. Портер М. Конкуренция: Пер. С англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

УДК 339.5.012.435

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Кірова Л.Л., декан факультету довузівської підготовки Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Постановка проблеми. Для будь якої національної *агропродовольчої системи* результати її взаємодії з світовою системою виробництва аграрної сировини і продовольства визначаються вибором стратегії та конкретних механізмів входження до глобального аграрного ринку. Останні кризові явища в світової економіці переконують, що безоглядне залучення до інтеграційних процесів пов'язане із значними ризиками, що істотно зростають для держав з недостатньо стійкими соціально-економічними системами. Ці держави характеризуються нездатністю розвиватися на ендогенній основі і, відповідно, високим рівнем зовнішньої залежності (в тому числі й від експортних надходжень), розбалансованою внутрішньою структурою, соціальною поляризацією та екологічним занепадом. Через нездатність дотримуватися національно орієнтованих стратегій поведінки у глобалізованому просторі такі країни можуть розраховувати лише на роль сировинних придатків. Альтернативою подібному тупиковому шляху розвитку менш розвинутих держав може стати впровадження в усі сфери їх суспільного життя концепції сталого розвитку, а також кооперації зусиль сусідніх держав задля завоювання світових товарних ринків продукції з більшою вагою доданої вартості. *Прикладом такого підходу для країн СНД може стати досвід транскордонного співробітництва в Європейському Союзі, звісно з урахуванням інституціональних особливостей і можливостей використання такого досвіду в умовах цих країн.*

За останні два десятиріччя формальні ініціативи з кооперації між регіональними і місцевими органами самоврядування країн-членів ЄС та прилеглих до ЄС країн з відносно рідкого феномену співпраці, що пов'язаний у більших випадках з декількома добре відомими прикладами (муніципалітети швейцарського Базеля і ряду муніципалітетів Нідерландів та Німеччини, декілька скандинавських прикладів) перетворилися в фактично в повсюдну практику [1]. Включаючи як більш широкі ініціативи з міжрегіональної співпраці, так проекти з кооперації на рівні громад та мікро- регіонів, ще в 2006 році нараховувалось біля двох сотень прикладів транскордонної співпраці [2].

У сучасних умовах глобалізації особливою ознакою розвиненості державної регіональної політики в контексті підтримки розвитку малих і дрібних форм господарювання є трансгранична співробітництво, яке націлено на зміцнення добросусідських стосунків і створення умов для тіснішої координації дій у сфері інтеграції економік сусідніх регіонів. Це співробітництво стосовно підтримки малого бізнесу в найбільш інтегрованій формі реалізується шляхом створення трансграничних кластерів, які виступають інноваційним елементом такої співпраці, що сприяє динамічному і стійкому соціально-економічному розвитку трансграничних регіонів [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжрегіонального та транскордонного співробітництва досліджуються такими вітчизняними науковцями, як О. Амоша, В. Будкін, З. Бройде, Б. Буркінський, О.Вишняков, С. Гакман, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендєл, В. Ляшенко, С.Маковецький, Ю. Макогон, М. Мальський, А. Мельник, В. Мікловда, Н.Мікула, В. Пила, С. Писаренко, І.Студенніков, Р. Федан, а також вченими інших країн: В. Білчак, Б.Борісов, Л. Вардомський, Д. Віллерс П. Еберхардт, З. Зьоло, М. Ілієва, А. Кенард, Т. Коморніцкі, Дж.-М. Корей, П. Кузьмішин, Т. Лієвські, З. Макела, Г. Медве-Белінт, Л. О'Довд, Р. Ратті, М. Перкман, М.Ростішевські, С. Свенсон, А. Стасяк, Ю. Тей, Г.-М. Чуді та інші.

Проте в Україні, як і в інших пострадянських країнах, фактично не отримали віддзеркалення в наукових публікаціях і методичних розробках питання формування організаційних передумов і економічних механізмів підтримки розвитку кластерів та інших типів мережевих структур в агробізнесі і в сільській місцевості, з урахуванням процесу посилення трансграничної співпраці країн і регіонів, що актуалізується останнім часом, зокрема в країнах колишнього СРСР.

Останнім часом удосконалювалася законодавча та нормативно-методична база щодо транскордонної співпраці на європейському та національному рівнях, але в Україні необхідні подальші наукові розробки з цього напрямку. Все зазначене обґрунтовує необхідність мати науково обґрунтовану концепцію розвитку прикордонних територій, транскордонних кластерів зокрема, яка б базувалась на відповідних регіональних стратегіях розвитку, враховувала загальноєвропейські та національні пріоритети. На наш погляд, це основний напрямок ефективного розвитку транскордонного співробітництва в Україні. Вищезазначене обумовлює актуальність дослідження за обраною темою як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Мета статті полягає у визначенні головних напрямків та умов розвитку транскордонної співпраці у агропродовольчій сфері на основі кластерного підходу.

Результати дослідження. Як показує аналіз процесів транскордонного співробітництва в Україні їх гальмування відбувається через низку проблем. На даний час, не зважаючи на певний прогрес в нормативно-методичному забезпеченні цього питання [4; 5], що регламентує міжрегіональну співпрацю, в Україні відсутня єдина науково обґрунтована концепція транскордонного співробітництва, яка б пропонувала методологічні підходи до розвитку цієї співпраці, з урахуванням не лише інтересів окремого прикордонного регіону, а й загальнонаціональних інтересів. Складна і занадто за регульована ієрархічність системи управління процесами транскордонного співробітництва призводить до дублювання повноважень за окремими напрямками, з одного боку, та невизначеності механізмів фінансування програм – з іншого. Основними проблемами з українського боку щодо подальшої реалізації стратегій з розвитку прикордонної економічної співпраці є брак фінансування для розробки і подальшої реалізації конкретних проєктів, а також неузгодженість механізмів одночасного співфінансування проєктів створення транскордонних кластерів за рахунок, національних і регіональних бюджетних асигнувань та позабюджетних джерел, включаючи можливе залучення коштів програм ЄС з транскордонної кооперації.

Одним з напрямків розвитку транскордонного економічного співробітництва українських регіонів є агропродовольчий сектор (див. [6, с. 176; 7, с. 313; 8]). В ході дослідження, що виконано нами, було визначено за ефективним і своєчасним в умовах сьогодення використання кластерної моделі для транскордонного співробітництва задля комплексного розвитку агропродовольчого сектору і сільської території, включаючи не тільки економічну складову розвитку, але й соціальну і екологічну компоненту, а також суспільно значимому компоненту розвитку, оскільки доведено, що кластери через механізми неформальних зв'язків посилюють «включенність» сільського соціуму в суспільне життя, що, в свою чергу, підвищує соціальний капітал, активізує співробітництво влади, бізнесу і громадськості, і наприкінці створює додаткову конкурентну перевагу даного кластеру над конкуруючими бізнес-єдиницями.

Слід мати на увазі, що під транскордонним агропродовольчим кластером розуміється певним чином нормативно легітимізоване і чітко окреслене просторове формування, до складу якого входять прикордонні господарські агропродовольчі комплекси щонайменше двох сусідніх регіонів держав, що мають спільний кордон. Подібні територіально-виробничі формування мережевого типу створюється з метою спільно і узгоджено стимулювати розвиток локальних агропродовольчих систем наряду з відповідною інфраструктурою і системою підтримки, а також сприяти соціально-економічному розвитку власних сільських територій.

Такі кластери слід засновувати на засадах інтеграції діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, розташованих на території прикордонних регіонів суміжних держав, що забезпечить їм додаткові переваги порівняно з відособленим функціонуванням. Ці переваги обумовлені, зокрема:

- об'єднанням ресурсів в межах трансграничних кластерів і ефектом економії на масштабі в результаті зростання спільного ринку;
- появою ефекту від об'єднання великої кількості малих і дрібних виробників у більш крупні бізнес-структури, що забезпечує більш стабільне функціонування; механізмами розподілу прибутку і спільного інвестування, залежно від загальних пріоритетів;
- формального і неформального обміну досвідом і ефективними технологіями; раціональним поєднанням саморегулювання з взаємовигідною і взаємоузгодженою спільною діяльністю.

Стійкий регіональний розвиток у ринково-орієнтованій економіці має інший вимір, аніж суто політичні мотиви транскордонного співробітництва. Критерії прибутковості та економічний інтерес викликають певні вимоги щодо оцінювання життєздатності тих чи інших формувань, хоча існує певне протиріччя між короткостроковими інтересами, пов'язаними з очікуваннями прибутковості, та довгостроковими стратегічними інтересами всієї бізнес-спільноти на прикордонних територіях. Та чи

інша сфера економічної діяльності має своє підґрунтя під рішеннями стосовно раціональності співробітництва, яке може не співпадати з політичними міркуваннями місцевих політиків і очікуваннями місцевих громад. Це особливо має відношення до інтересів тих представників місцевого бізнесу по обом бокам кордонів, які не є залученими до вироблення місцевої політики і не отримують безпосередньої вигоди від реалізації заходів щодо транскордонної співпраці. Для бізнесу ступень зацікавленості в цій кооперації може бути обмеженою імперативами конкуренції та стимулами, що створюються місцевою, національною та глобальною економіками. Проте прибічники теорії соціального капіталу, які наполягають на тому, що цей капітал зміцнюється в разі налагодження будь-якої кооперації, вважають, що конкуренція стає ще більш ефективною, коли вона поєднується зі співпрацюю конкуруючих бізнес-структур [6, с. 113-114; 9, с. 10]. Тому суто політична підтримка процесів транскордонного співробітництва може мати довгострокові позитивні економічні і соціальні наслідки в тому сенсі, що створюються мережеві форми взаємодії бізнесу, які посилюють соціальний капітал і чинники життєздатності місцевого бізнесу, особливо малого.

Досвід регіонального розвитку Європейського Союзу має декілька прикладів створення конкурентоздатних транскордонних кластерів в агропродуктовому секторі, що об'єднують фермерські господарства, переробні та маркетингові фірми, а також підтримуючи це співробітництво установи. Так, певну ефективність і конкурентоздатність виявили такі транскордонні кластери агропродовольчої спеціалізації, як кластер розвитку сільської місцевості ICBAN (прикордонні східні території Північної Ірландії та північно-західні території Англії), харчові кластери Lebensmittel (Південна Австрія та Північна Італія) і Linz Cluster OÖ (Північна Австрія та Південна Німеччина), агропродовольчий кластер в рамках Єврорегіону «Viadrina» (Східна Німеччина та Західна Польща). Вивчення цього досвіду свідчить, що ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності і життєздатності цих кластерів стало ефективне інституційне забезпечення та суттєва підтримка на стадії створення цих кластерів з боку структурних фондів ЄС, національних та місцевих влад (див. [3, с.21; 7, с.275; 10, с.17]).

Певні передумови до розвитку кластерних ініціатив щодо транскордонного співробітництва у сфері АПК складаються в багатьох регіонах України. Але, перш за все, необхідно відповідно вирішити, чи доцільно ініціювати подібні перетворення. Нами на основі використання методу кластерного аналізу (із застосуванням пакету прикладних програм STATISTICA) визначені можлива галузева спеціалізація створення агропромислових кластерів в прикордонних регіонах України, які об'єднано у 7 наступних груп:

1. Київська і Харківська області – м'ясо-молочні кластери;
2. Волинська, Житомирська, Рівненська і Сумська області – цукрові кластери;
3. Вінницька область – багатопрофільний кластер;
4. Львівська і Чернігівська області – картопляні і молочні кластери;
5. Донецька і Одеська області – соняшникові, овочеві, плодово-ягідні і м'ясні кластери;
6. Автономна Республіка Крим, Запорізька, Миколаївська і Херсонська області – овочеві, плодово-ягідні і молочні кластери;
7. Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська і Чернівецька області – овочеві і молочні кластери.

На основі цього групування можна визначити для прикордонних регіонів бажану спеціалізацію транскордонних агропродовольчих кластерів, що доцільно створювати в цих регіонах. При цьому при розробці конкретних проектів щодо створення транскордонних агропродовольчих кластерів слід враховувати наявність на відповідних прикордонних територіях відповідних регіонів наступних чинників, які визначають в певній мірі успішність проведення кластерних програм транскордонного співробітництва:

- близькість науково-технічної бази, наприклад селекційних центрів;
- розвиток ринкової та соціальної інфраструктури;
- наявність достатньої ресурсної бази;
- наявність інтегрованих структур з досвідом роботи для розповсюдження досвіду формування зв'язків;
- доступність фінансового капіталу;
- підприємницькі здібності організаторів системи (керівників підприємств і організацій, що увійдуть у кластер);
- наявність дорадчої служби і кваліфікованих кадрів консультантів та менеджерів для організації управління кластером.

В ході дослідження нами опрацьовано організаційно-економічні засади регулювання транскордонної співпраці в напрямку розвитку агропродовольчих систем прикордонних регіонів, а саме визначено логіку формування інституту транскордонного співробітництва в регіонах України, яке зорієнтовано на створення локальних життєздатних і конкурентоспроможних агропродовольчих систем, та виділено наступні його етапи:

- 1) формування нормативно-правового підґрунтя для створення та функціонування транскордонного агропродовольчого кластеру (ТКАПК);

2) формування інституційної (організаційної) структури ТКАПК на принципах моделювання життєздатних систем;

3) інформаційна і роз'яснювально-пропагандистська підтримка процесу створення ТКАПК органами місцевої влади в відповідних прикордонних регіонах та забезпечення широкої громадської підтримки цього процесу;

4) розвиток державно-приватного партнерства з метою приваблення в регіон інвестицій та коштів технічної допомоги з боку міжнародних інституцій для створення належної виробничої, ринкової та соціальної інфраструктури, яка необхідна для функціонування ТКАПК;

5) створення ТКАПК на пілотних територіях та розповсюдження досвіду їх функціонування з метою поширення цієї форми транскордонного співробітництва як в агропродовольчому секторі, так і в інших сферах економічної діяльності (наприклад, туризму, рекреаційної діяльності тощо)

Разом з тим треба мати на увазі, що кластери – це така територіально-виробнича система, яка не була характерною для агропромислового виробництва пострадянських країн. Наприклад, специфічною особливістю м'ясо-молочної галузі сільського господарства цих країн є превалювання в її структурі низькотоварних господарств населення. В зв'язку з цим формування транскордонних агропродовольчих кластерів на базі цієї галузі зажадає паралельної роботи по укрупненню цих господарств на кооперативних принципах, тобто створення мережі повноцінних виробничих, збутових і обслуговуючих кооперативів. Тому, перш за все, необхідно відповісти на питання, яким чином сформуванню організаційну структуру майбутніх кластерних утворень, щоб у цілому система була життєздатною.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В статті обґрунтовано використання кластерної моделі для транскордонного співробітництва задля комплексного розвитку агропродовольчого сектору і сільської території в прикордонних регіонах України. Визначена можлива сільськогосподарська та переробна спеціалізація таких територіально-виробничих формувань мережевого тип, запропоновано перелік етапів процесу формування транскордонних агропродовольчих кластерів.

Створення мережі транскордонних агропродовольчих кластерів вимагає проведення досліджень на національному рівні, які, перш за все, дозволять визначити конкурентні переваги прикордонних регіонів в тій або іншій галузі аграрного виробництва. На регіональному рівні дослідження та комплексна оцінка конкурентного потенціалу кожного прикордонного регіону має уточнити їх конкурентні переваги і виявити чинники, які стримують розвиток аграрного сектору, з метою розробки або корегування стратегії створення транскордонного агропромислового кластеру в регіоні.

РЕЗЮМЕ

В даній статті було обґрунтовано використання кластерного підходу для транскордонного співробітництва в агропродовольчому секторі і запропоновано етапи формування транскордонних агропродовольчих кластерів.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, агропродовольчий сектор, кластер, конкурентні переваги кооперації.

РЕЗЮМЕ

В данной статье было обосновано использование кластерного подхода для трансграничного сотрудничества в агропродовольственном секторе и предложены этапы формирования трансграничных агропродовольственных кластеров

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, агропродовольственный сектор, кластер, конкурентные преимущества кооперации.

SUMMARY

In this article the clustering approach for cross-border cooperation in agri-food sector is grounded, and the stages of cross-border agri-food clusters forming are suggested.

Keywords: cross-border cooperation, agri-food sector, cluster, competitive advantages of cooperation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Perkmann M. Cross-border Regions in Europe. Significance and Drivers of Regional Cross-border Cooperation / Markus Perkmann // *European Urban and Regional Studies*. – 2003. – 10:2, P. 153-171.
2. Deas I., Lord A. From a New Regionalism to an Unusual Regionalism? The Emergence of Non-standard Regional Spaces and Lessons for the Territorial Reorganisation of the State / Iain Deas and Alex Lord // *Urban Studies*. – 2006. – Vol 43, No. 10. – P. 1151-1167.
3. Svensson S., Medve-Bálint G. Explaining Coverage: Why Local Governments in Central Europe Do or Do Not Join Euroregions? / Sara Svensson, Gergő Medve-Bálint // Paper prepared for the Regional Studies Association Annual International Conference 2010 in Pécs, Hungary. – Central European University: Budapest, 2010. - 24 p.
4. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів: Збірник науково-аналітичних матеріалів, нормативно-правових актів та методичних рекомендацій з питань транскордонного

- співробітництва та розвитку транскордонних кластерів / За ред. В.С. Куйбіди, А.Ф. Ткачука, В.В. Толканова. – К.: «Крамар», 2009. – 242 с.
5. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2010 року. – № 1088. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1088-2010-%EF>. – Загол. /з екрану/
6. Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, методы, перспективы: Монография / Под общ. ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 419 с.
7. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія / Надія Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
8. Соскин О. Возможности реализации геоэкономического потенциала Украины в евразийском пространстве /Олег Соскин // Економічний часопис-XXI. – 2005. – №1-2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20050110&n=1-2&y=2005>. – Загол. /з екрану/
9. Matorolous A. Exploring Clusters and Their Value as Types of Business Networks in the Agricultural Sector / A. Matorolous, M. Vlachopoulou, V. Manthou // Operational Research: An International Journal. – 2005. – Vol. 5. – № 1. – pp. 9–19.
10. O'Dowd L. Sustaining Cross-border Cooperation: A Cross-sectoral Case Study Approach / Liam O'Dowd, Cathal McCall, Ivo Damkat. – Institute for British-Irish Studies: IBIS working papers. – № 61, 2006. – 21 p.

УДК 338.47:656.61

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МОРСКИХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Колесник И.Н., канд. экон. наук, ГП «Бердянский морской торговый порт»

Постановка проблемы. В настоящее время актуальной задачей является развитие региональных экономик на принципах конкуренции и высокой инновационной составляющей. Проблема перехода от сырьевой модели развития к инновационной получила еще большую актуальность в связи с возникшим глобальным экономическим кризисом. Кризис обострил не решаемые десятилетиями проблемы износа производственных фондов, низкой производительности труда, низкого уровня инвестиций в основной и человеческий капитал. Назрели структурные преобразования и в морской отрасли, связанные с изменением системы управления морехозяйственным комплексом Украины, активизация государственно–частного партнерства и возрастающая роль региональных факторов при разработке стратегии развития морского хозяйства страны требуют поиска и внедрения в хозяйственную деятельность морских предприятий и организаций новых форм их сотрудничества, предполагающих активное участие в этих процессах местных органов власти, научных и учебных заведений.

В настоящее время одним из инструментов развития региональных экономик во многих странах стал кластерный подход, позволяющий достичь высокого уровня капитализации территории и конкурентоспособности экономики. В Украине тема кластеров получила развитие с некоторым отставанием от развитых стран, однако, тем не менее, привлекла к себе внимание многих исследователей и экономистов.

Данная структура, объединяя представителей бизнеса, власти и науки, является неформальной организацией, основной целью которой является рост благосостояния региона и повышение уровня конкурентоспособности отрасли.

В мировой практике кластеры зарекомендовали себя как жизнеспособные структуры, которые способны эффективно функционировать и приносить положительные результаты даже при отсутствии соответствующей нормативно–правовой базы и помощи со стороны государства, что присутствует в настоящее время. Исследованию особенностей функционирования кластерных структур в Украине также посвящено ряд работ.

Анализ последних исследований и публикаций. На протяжении ряда лет складывается тенденция возрастания интереса к кластерам как инструменту развития регионов.

Также научных публикациях по морскому транспорту рассматривались основы создания и развития морского кластера в Украине, но акцент делался на предпосылки создания и факторы, влияющие на возможность реализации кластерной концепции в морской отрасли Украины [1–4], не останавливаясь на исследовании возможных перспектив создания кластерных структур в региональном аспекте портовой деятельности.

Обобщая мировой опыт и толкование отечественных ученых и специалистов о сущности концепции кластеров [2,5-10, 14], следует отметить, что власть понимает перспективность данной формы хозяйствования. О перспективе развития кластеров было заявлено на уровне официальных документов, что подтверждается принятием КМУ в сентябре 2008 г. Концепции создания кластеров в Украине,

которая содержит анализ использования кластерной системы в мире, приводит причины недостаточного ее использования в Украине и обосновывает рекомендации по распространению кластеризации в экономике страны [9], замминистра транспорта и связи Украины, директор Укрморречфлота В. Работнев в публикации в журнале Порты Украины [10] озвучил идею разделения хозяйственных и административных функций морского торгового порта и создания в порту Морской администрации и Государственной администрации, речь о которых неоднократно шла в работах ученых-экономистов в области морского транспорта [13], целесообразность создания кластерных систем на морском транспорте отразил заместитель председателя Госадминистрации морского и речного транспорта Украины Б. Козырь [5].

Целью данной статьи является исследование перспектив создания кластерных структур в приморских регионах Украины через развитие портовой деятельности.

Изложение основного материала исследования. Предпосылки использования кластерной концепции в морском хозяйстве Украины, возрастающая роль морских торговых портов в формировании системы экономической безопасности страны обусловлена расширением их функций и становлением портов как промышленных, коммерческих и информационных центров. Это приводит к расширению рамок конкурентной среды портов за счет активного участия в ней предприятий и организаций других отраслей.

Все чаще звучат идеи о необходимости рассмотрения экономики не в рамках отрасли, а в региональном разрезе [2, 8]. Это утверждение имеет серьезную экономическую базу, поскольку с предприятиями и организациями портовой деятельности взаимодействует большое количество предприятий и организаций других отраслей, уровень развития которых формирует экономическую среду региона и их невозможно рассматривать в отрыве от портовой деятельности.

Однако в условиях сегодняшних реалий в Украине даже самая передовая форма взаимодействия невозможна без поддержки со стороны власти, а в случае с портовой деятельностью — со стороны региональной власти.

По нашему мнению, на территории приморских регионов можно выделить две группы потенциальных кластеров, которые в перспективе могут стать объектом для активной государственной кластерной политики.

Первая группа — «зарождающиеся кластеры». Согласно современным положениям теории о кластерах, «зарождающийся кластер» (или «emerging cluster») — это вторая стадия циклического кластерного развития, которая предполагает, что в регионе появляется несколько компаний, объединяющихся вокруг «ключевой» сферы деятельности кластера, расширяются общие перспективы сотрудничества. Вероятно, наиболее перспективными сферами для развития региональных кластеров приморского региона могут быть отрасли, связанные с морской сферой, такие, как рыбное хозяйство и морской транспорт и логистика. В этих сферах задействовано множество малых и средних предприятий, их продукция и услуги востребованы на внешнем и внутреннем рынках. В мировой практике уже существует подобный опыт развития кластеров в данной сфере, например, в Канаде реализуются программы по поддержке морехозяйственных кластеров, в Норвегии создаются условия по развитию кластера «морское хозяйство».

Значение кластерной структуры для морской отрасли и для экономики страны огромно, что обуславливает необходимость изучения и разработки механизма функционирования этой относительно новой для экономики Украины организационной формы хозяйствования.

Необходимо подчеркнуть, что кластерная концепция предполагает неформальное добровольное объединение предприятий и организаций, функционирующих на определенной территории, основной задачей которого является оптимальное использование имеющегося экономического потенциала региона и отрасли. На решение этой задачи в приморских регионах должны быть направлены усилия не только производственно-финансового сектора, а также возможности научных и учебных организаций, потенциал которых используется сегодня для развития морской отрасли в недостаточном объеме.

Вторая группа кластеров может быть охарактеризована как перспективные кластеры или «пре-кластеры». Пре-кластер (или агломерат — «agglomeration») характеризуется тем, что в регионе существует ряд компаний малого и среднего бизнеса, объединяемых одной сферой работы. К этой группе кластеров могут относиться судоремонтный и судостроительный, находящийся в данное время в кризисном состоянии; образовательный и туристический кластеры. Эта группа кластеров характеризуется как перспективная. При реализации соответствующих мероприятий и создании благоприятных условий они могут сформироваться в полноценные и конкурентоспособные кластеры.

Важным моментом в определении экономического кластера и его отличие от других объединений предприятий, таких как ассоциация, корпорация, концерн и т.д., является привлечение к решению проблем субъектов хозяйствования как коммерческих (негосударственных) предприятий, так и государственных организаций. Хотя в определении экономического кластера присутствует ссылка на одноотраслевую направленность его участников, необходимо обратить внимание на отсутствие ограничений при вхождении в экономический кластер предприятий и организаций других отраслей, которые расположены на данной территории и имеют экономические связи с предприятиями

рассматриваемой отрасли.

Именно это было основой концепции кластеров, предложенной М. Портером, который рассматривал кластер как «пучок отраслей» [8].

Впечатляющие примеры эффективности функционирования отдельных кластеров в мире свидетельствуют о перспективности использования такой модели для объединения предпринимательских структур разных отраслей, функционирующих на территории одного региона и связанных одной целью [2]. В Украине благосостояние приморских регионов зависит от конкурентоспособности тех отраслей, в которых ведут свою деятельность расположенные там предприятия и организации. Например в Запорожской области, которая является одним из лидеров среди украинских регионов по объемам внешней торговли, большая часть продукции флагманов запорожской индустрии, таких как открытые акционерные общества «Запорожсталь», «Днепроспецсталь», «Запорожский производственный алюминиевый комбинат», «Запорожтрансформатор», «Мотор Сич», «Преобразователь», направлена на экспорт.

Однако, несмотря на грандиозный промышленный потенциал региона, загрузка мощностей единственного в области морского порта Бердянск продукцией предприятий области составляет всего 30% от общего количества перерабатываемых грузов.(см.Рис.1)

К тому же, интенсивное развитие портовой инфраструктуры ведется исключительно за счет собственных средств порта. Хотя инвестиционный потенциал внутренних резервов области велик и, учитывая стратегическое значение морского порта, как дистрибутивного промышленно-информационного центра, мог быть направлен на развитие специализированных портовых мощностей под специфические потребности предприятий-экспортеров области. Потребители импортного сырья также могли бы иметь свои представительства в порту, для обеспечения координации и оперативного реагирования на внешние изменения в процессе транспортировки грузов.

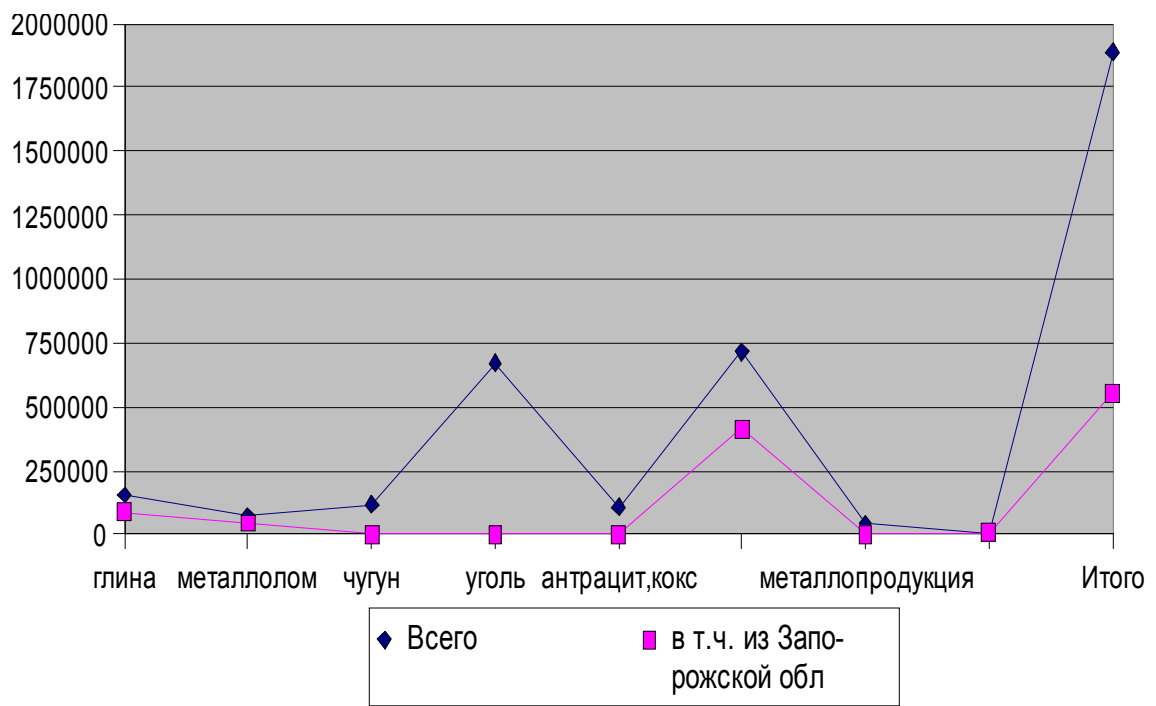


Рис.1. Объемная доля грузооборота Бердянского порта, связанного с Запорожским регионом, по видам груза, т.

Сейчас в морской отрасли Украины существуют все необходимые предпосылки формирования морского кластера [12].

Предприятия и организации, объединяясь в кластер, не теряют своей юридической и экономической самостоятельности, продолжают функционировать в условиях конкуренции, в то же время получают определенные преимущества.

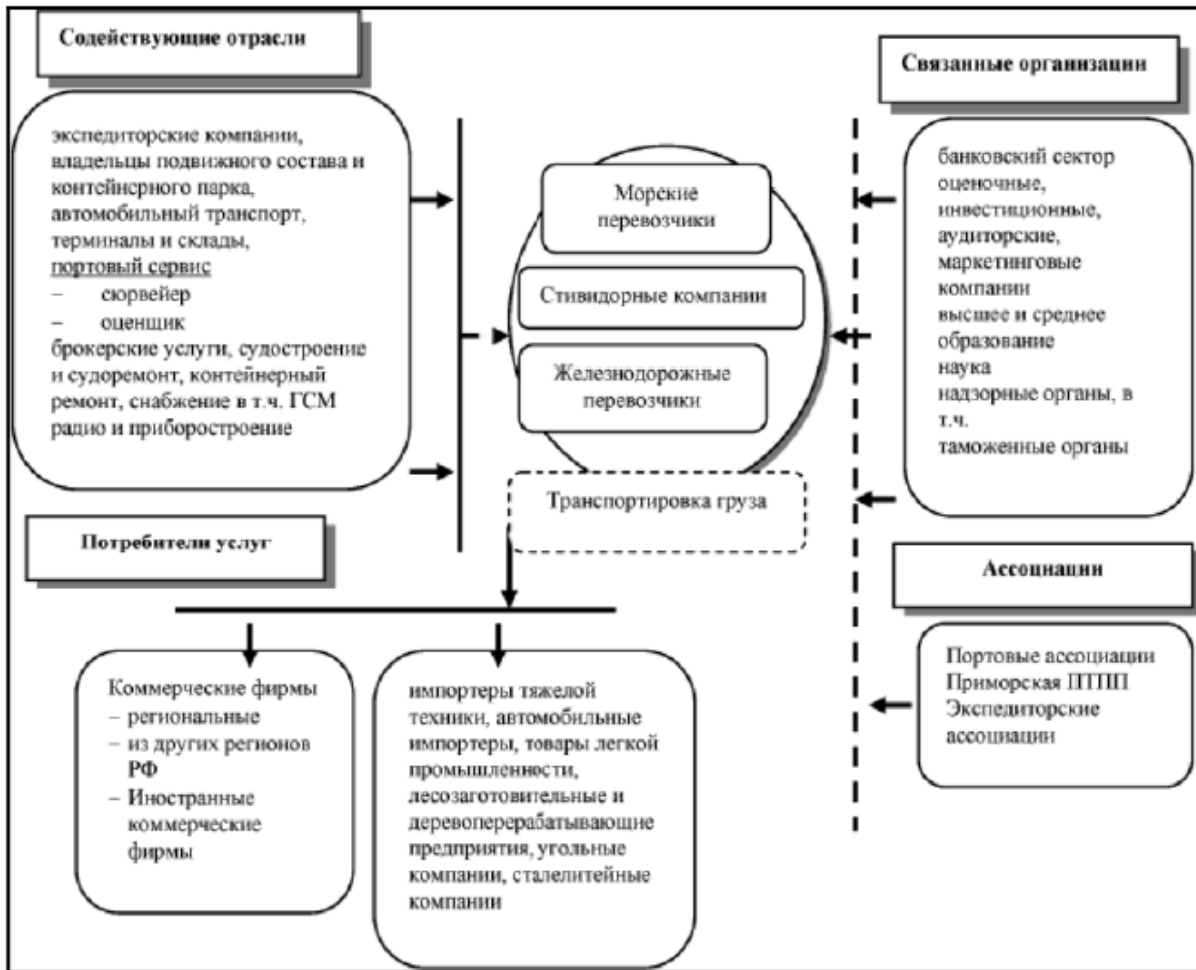


Рис. 2. Морской транспортно-логистический кластер

Сегодня один из ключевых вопросов — привлечение инвестиций. Внедрение режимов наибольшего благоприятствования или территорий приоритетного развития удобно именно в структуре портовых и приморских кластеров, что расширяет функциональность порта, который традиционно соединяет 4 составляющих:

- 1) Организация транспорта;
- 2) Работа таможни, структура которой на текущий момент претерпевает централизацию на уровне регионов через упразднение филиалов в приграничных городах;
- 3) Управление территорией, развитие порта;
- 4) Маркетинг, контракты, управление сервисом.
- 5) Работа прочих контролирующих и разрешительных органов.

При этом портовое управление, с одной стороны, заинтересовано поддержать ценность территории (сбор денег за аренду земли и причалов), а с другой — увеличивать грузооборот (портовые сборы).

В качестве центра формирующегося кластера можно выделить три основных элемента, вокруг которого формируются другие компании, осуществляющие свою деятельность. По нашему мнению, для определения регионального морского кластера может использоваться более общее название «транспортно-логистический кластер приморского региона», поскольку в организации транспортного процесса участвуют и другие виды транспорта (авиатранспорт, автомобильный транспорт) однако в виду высокого значения морского комплекса, слово «морской» усиливает значение морехозяйственного сектора в сумме с транспортной логистикой (см. рис.2) [11].

Выводы. Таким образом, функционирование кластерных структур основано на взаимовыгодном сотрудничестве между бизнесом, научными организациями, учебными учреждениями и местными властями.

Использование кластерной концепции в морской отрасли будет способствовать объединению усилий отдельных участников морехозяйственного комплекса Украины для достижения высокого экономического результата. Вместе с тем участие в кластере науки позволит скоординировать работу в направлении удовлетворения потребностей бизнеса и ускорить коммерциализацию научных разработок.

Использование кластерной концепции в приморском регионе позволит максимально эффективно использовать имеющийся транзитный потенциал региона, результатом чего будет решение ряда социально-экономических проблем как отрасли, так и региона.

Региональные власти получают возможность принимать участие в разработке стратегии развития отрасли с учетом интересов и приоритетов региона.

Кластерные структуры позволят выйти региону и отрасли, а также отдельным участникам хозяйствования на качественно новый уровень и конкурировать на мировом рынке транспортных услуг, а также повысить экспортно-импортный потенциал региона.

Принципы построения кластерных структур должны быть использованы при разработке новой системы управления морехозяйственным комплексом Украины.

В частности, необходимо:

- привлекать к разработке как стратегии развития, так и к решению текущих научных задач предприятий и организаций портовой деятельности отраслевые научно-исследовательские организации, а также институты НАНУ;
- формировать «портфель заказов» специалистов отдельных специальностей в необходимых областях знаний совместно учебными заведениями, предприятиями и организациями портовой деятельности, чтобы избежать в дальнейшем избытка или недостатка кадров определенных специальностей;
- информировать ВУЗы о потребностях со стороны предприятий и организаций отрасли в подготовке или переподготовке своих специалистов, подавать заявки на проведение лекций, тренингов, деловых игр по необходимой тематике;
- местные власти при разработке планов развития региона должны учитывать планы развития функционирующих на их территории предприятий и организаций и, наоборот, центральным отраслевым властям необходимо принимать во внимание тенденции развития региона, в противном случае результатом будет значительное снижение уровня использования его потенциала;
- региональные власти должны: обеспечивать повышение экспортно-импортного потенциала области; ориентировать грузопотоки в местные порты; принимать участие в формировании тарифной политики транспортных предприятий в том числе портов и железной дороги внутри области; создавать благоприятные условия для инвестирования в основные фонды портов и инфраструктуры на региональном уровне;
- порты трансформируются в портово-промышленные зоны, где и реализуется функция порта, как коммерческого центра транспортно-логистических услуг.

РЕЗЮМЕ

Досліджуються перспективи розвитку регіональних морських кластерів та проводиться оцінка стану регіональних зв'язків на прикладі Запорізького регіону, аналізується схема взаємодії підприємств морського кластеру.

Ключові слова: морський торговельний порт, портове господарство, регіональний розвиток, морський регіональний кластер, транспортно-логістичний кластер.

РЕЗЮМЕ

Исследуются перспективы развития региональных морских кластеров и проводится оценка состояния региональных связей на примере Запорожского региона, анализируется схема взаимодействия предприятий морского кластера.

Ключевые слова: морской торговый порт, портовое хозяйство, региональное развитие, морской региональный кластер, транспортно-логистический кластер.

SUMMARY

We study the prospects for regional maritime clusters, and gives an assessment of regional relations in the example of Zaporozhye region, analyzed the interaction scheme of maritime cluster.

Keywords: sea port, port economy, regional development, regional maritime cluster, transport and logistics cluster.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 15.
2. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів //Економіст. — 2008. — № 10. — С. 27—30.
3. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці — тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена... //Економіст. — 2008. — № 10. — С. 10—11.
4. Гребенник Н.Г. Концепция кластеров на морском транспорте // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Вип. 8. – Одеса: ОДМУ, 2001. – С. 86-93.

5. Козырь Б. Морские кластерные системы и Николаевский регион // Порты Украины. — 2010. — № 7 (99). — С. 12—13.
6. Крыжановский С.В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях: Монография / С.В.Крыжановский. — Одесса: Астропринт, 2008. — 184 с.
7. Крыжановский С.В., Гребенник Н.Г. Методические основы оценки перспективности создания морского кластера и практическая их реализация в Украине // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. — Вип. 28. — Одеса: ОНМУ, 2008. — С. 14-27.
8. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ.: Учебное пособие /Портер Майкл Э. — М.: Издательский дом Вильямс, 2001. — 495 с.
9. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України Про концепцію створення кластерів в Україні. [Електронний ресурс] — Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>.
10. Работнев В. Не кто виноват, а что делать //Порты Украины. — 2008. — № 5 (77). — С. 9—12.
11. Салтыков М.А. Морской транспортно-логистический кластер Приморского края и особенности его устройства // Проблемы современной экономики. - 2009. - № 3. - С. 313-317.
12. Чекаловец В.І., Гребенник Н.Г. Передумови створення морського кластеру в Україні // Економіка транспортного комплексу: Зб. наук. праць. — Вип. 12. — Харків: ХНАДУ. — 2008. — С. 93–104.
13. Чекаловец В.И., Скворцов Г.П., Крыжановский С.В. Морские торговые порты Украины в условиях Европейской интеграции //Транспорт. — 2007. — № 30 (458). — С. 63—68.
14. Шевченко М. Концепция морских кластеров //Порты Украины. — 2006. — № 6. — С. 55—56.

УДК 332.6.34

ВИВЧЕННЯ Й АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ У ВИБОРІ ОБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Коломицева А.О., к.е.н, доц. Державний університет інформатики та штучного інтелекту
Ткачова І.А., магістр Державного університету інформатики та штучного інтелекту

Актуальність теми дослідження. В даний час однією з найважливіших завдань суспільства є інтенсифікація процесів розвитку в економіці країни. Як відомо, основний шлях до економічного зростання – це здійснення інвестицій, тому організація інвестиційного процесу, що забезпечує ефективні господарські зв'язки між його учасниками і в максимальному ступені націлена на результат, набуває вельми актуальне значення. Одним з напрямків реалізації даної концепції є механізм здійснення інвестиційно-будівельного процесу.

Позитивний вплив цього механізму на економічний розвиток пояснюється значним мультиплікаційним ефектом підприємницької діяльності в сфері нерухомості. Реалізація проектів розвитку територій та об'єктів нерухомості веде до зростання активності у багатьох суміжних галузях економіки: виробництво будівельних матеріалів, житлово-комунальне господарство, виробництво споживчих товарів тривалого користування і т. і., в кінцевому рахунку, забезпечуючи приріст валового продукту та зайнятість в країні.

Розглядаючи проекти будівництва та розвитку нерухомості як інвестиційні проекти, можна стверджувати, що їх ефективність також забезпечує ефективність суб'єкта даних інвестицій, тобто інвестиційної компанії (підприємства). Таким чином, дослідницький інтерес становить проблема управління ефективним інвестуванням проектів розвитку нерухомості на підприємствах.

На сьогоднішній день ринок комерційної нерухомості України вважається однією з привабливіших інвестиційних сфер, потребує значних об'ємів фінансових ресурсів, то одним з особливо важливих питань сьогодення є створення ефективної системи інвестиційної діяльності на ринку комерційної нерухомості для збільшення рівня прибутковості цього сектора економіки. Аналіз законодавства з питань регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на ринку нерухомості, особливо іноземних інвесторів, свідчить про його недосконалість, фрагментність, що стримує успішне становлення і розвиток вітчизняного ринку комерційної нерухомості, не сформований механізм стимулювання інвестиційної діяльності [1].

Стан вивченості проблеми. Проблема ефективності інвестиційної діяльності досить детально досліджена вітчизняними і зарубіжними вченими. Серед фундаментальних і прикладних праць вчених, які внесли великий внесок у розробку даної проблематики, можна виділити роботи зарубіжних вчених Р.

Брейлі, М. Міллера, Ф. Модільяні, І. Фішера. Серед робіт вітчизняних вчених виділяються праці Д.С. Демиденко, Л.В. Канторовича, Л.М. Родіонової.

Дослідженням проблем управління нерухомістю займалися такі зарубіжні автори як Р. Бауер, Т. Пітерс, Р. Уотермен, Д. Трейсон, Г. Лаксбург, А. Д. Фрідман, а також вітчизняні - С.В. Грибовський, А.А. Горбунов, Є.С. Озеров, Є.І. Тарасевич, В.Д. Шапіро та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемам інвестування та управління нерухомістю, більшість з них відображає лише окремі аспекти розглянутої нами проблеми.

Таким чином, теоретична і практична значущість проблеми управління інвестуванням проектів розвитку нерухомості та її недостатня розробленість у сучасних умовах визначають актуальність дослідження.

Метою даної статті є формування науково обґрунтованого комплексного підходу до управління інвестуванням проектів розвитку нерухомості та розробки методичних основ його реалізації на практиці.

У відповідності з метою в статті були поставлені і вирішувались наступні завдання:

- Визначення і систематизація цілей і основних напрямків інвестування в об'єкти нерухомості, а також виділення особливостей ринку нерухомості;

- Оцінка сучасного стану та виявлення тенденцій розвитку ринку нерухомості України як сфери інвестування

- Визначення та розвиток принципів і методів управління інвестуванням проектів розвитку нерухомості; розвиток теоретичних і методичних основ визначення ефективності проектів розвитку нерухомості;

Об'єктом статті виступають підприємства, що здійснюють інвестування і управління проектами розвитку нерухомості.

Предметом статті є теоретичні, методичні та прикладні питання управління інвестуванням проектів розвитку нерухомості.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в розробці комплексу рекомендацій з управління ефективним інвестуванням проектів будівництва та розвитку нерухомості.

Викладення основного матеріалу. Характерною особливістю нерухомості як економічного активу є її двоїстість, яка обумовлена різними цілями використання об'єкта нерухомості: нерухомість може розглядатися як різновид фінансового активу (інвестиційна мета) і як реальний актив, призначений для особистого чи виробничого споживання (операційна ціль). Цілі та напрями інвестування в об'єкти нерухомості представлені на рис. 1.

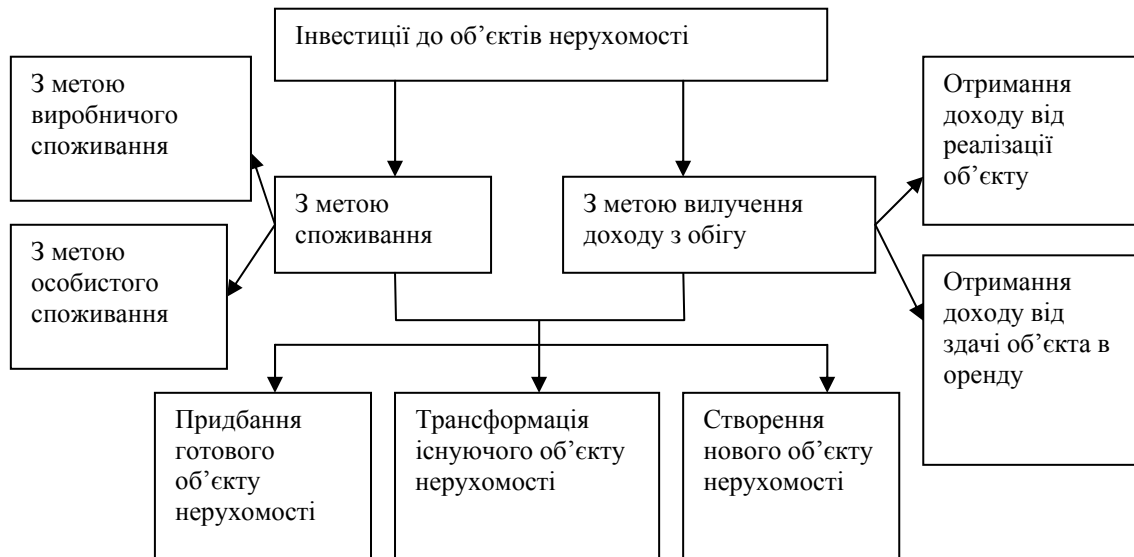


Рис.1. Цілі й напрями інвестування до об'єктів нерухомості

Інвестиції будь-якого напрямку здійснюються за допомогою ринкового механізму. У найбільш загальному сенсі ринок нерухомості може бути визначений як взаємопов'язана система ринкових механізмів, які забезпечують створення, передачу, трансформацію, експлуатацію (включаючи управління) та фінансування об'єктів нерухомості.

Український ринок є достатньо перспективним для іноземних інвесторів, що пояснюється ланкою обставин. По-перше, в середньому, дохід на інвестиціях в комерційну нерухомість складає не менше 15% річних, а це значно перевищує показник в країнах-членах Європейського Союзу і сприяє залученню на Український ринок іноземних інвесторів. Але, якщо говорити про ринок комерційної нерухомості Європейського Союзу, на відміну від України, там присутня відносна

стабільність. По - друге, розширення Європейського Союзу і безпосередня близькість території України до його східної межі, поза сумнівом, підвищує інтерес інвесторів та будівельних компаній до створення комерційних, логістичних і дистрибуторських центрів на території України [2].

У загальній структурі ринку нерухомості, як правило, виділяються три основні елементи: ринок купівлі/продажу готових об'єктів нерухомості, ринок оренди; будівництво нових об'єктів. В елементі "нове будівництво" визначається обсяг нових об'єктів нерухомості, будівництво яких ініціюється якщо вартість нерухомості перевищує витрати на будівництво. У свою чергу рівень витрат на будівництво визначає ринкову вартість об'єктів нерухомості. Об'єкти нового будівництва визначають пропозицію первинного ринку купівлі /продажу нерухомості та первинного ринку оренди. Крім того, об'єкти нового будівництва можуть минути сферу обігу, якщо метою їх створення є особисте або виробниче споживання.

Таким чином, діяльність суб'єктів на ринку нерухомості може бути умовно розділена три основні групи:

- Інвестиційно-будівельна діяльність;
- Інвестиційна діяльність (що включає як інвестування в трансформацію існуючих та створення нових об'єктів нерухомості, так і інвестування в готові об'єкти нерухомості з різними цілями);
- Будівельна діяльність.

У загальному випадку зазначені види діяльності можуть здійснюватися як в рамках одного підприємства, так і різними організаціями, при цьому можуть бути реалізовані різні схеми взаємодії між ними.

Ринок комерційної нерухомості складають професійні та непрофесійні офісні приміщення, бізнес-центри, торгівельна нерухомість, виробничі та складські приміщення, готелі, паркомісця, підземні паркінги тощо.

На думку експертів, м.Донецьку не вистачає близько 1 млн. м² офісних приміщень. Проте, за їх прогнозами, до 2020 року розрив між попитом та пропозицією якісних офісів скоротиться в кілька разів.

Ризики інвестиційної діяльності на ринку комерційної нерухомості пов'язані з тривалими термінами допроектної підготовки, значної бюрократизацією погоджувальних органів, недоліком досвіду проєктувальників, низькою якістю будівельних робіт, з порушенням термінів реалізації проєктів.

Перевагою ринку комерційної нерухомості м. Донецька є строк окупності об'єкта, який складає 5-8 років, коли у Європі – 20 років. Такий факт дещо приваблює іноземних архітекторів інвесторів.

Слід зазначити особливість сегменту комерційної нерухомості в житлових комплексах, яка полягає в наступному: нежилі приміщення виставляються на продаж ближче до введення об'єкту в експлуатацію, при цьому продаж житлових площ у більшості випадків починається ще на початкових етапах будівництва. На початок 2007 року тільки 37% усіх нежилых площ у новобудовах було виставлено на продаж, при цьому 24% продано.

Головним фактором впливу на вартість комерційної нерухомості в новобудовах залишається співвідношення попиту та пропозиції. Кон'юнктура ринку така, що ціни на нежилі приміщення в новобудовах мають тенденцію до зростання.

У 2010 році інтерес інвесторів був сфокусований переважно на торговому сегменті Донецька та міст з населенням понад мільйон чоловік.

Оскільки саме в торговому сегменті на момент кризи спостерігався найбільший дефіцит приміщень, то повсюдне падіння орендних ставок і збільшення вакантності в ньому припинилися вже в 2009 році.

У 2010 році торговельний сегмент єдиний продемонстрував очевидні ознаки переходу до фази відновлення, зокрема - помірне зростання орендних ставок, зниження вакантності і початок будівництва одиничних нових об'єктів. Ситуація в офісному сегменті в 2010 році залишалася стабільною; основні індикатори в складському сегменті вказують на швидку стабілізацію.

У цілому, стан здоров'я різних сегментів, як і зацікавленості з боку інвесторів, можна оцінити наступним чином (у порядку зменшення):

- Торговий сегмент
- Офісний сегмент
- Складський сегмент

У 2010 році інвестори зосередилися на придбанні часток у інвестиційно-будівельних проєктах. Нагадаємо, що в 2009 році покупці переслідували переважно спекулятивні цілі, позначивши готовність купувати завершені та здані в оренду високоякісні активи за ставкою капіталізації в межах 16-20%. Оскільки власники готових високоякісних об'єктів відмовилися прийняти подібні умови, увага інвесторів переключилася на входження в перспективні будівельні проєкти; апетити щодо ставки капіталізації також знизилися.

Як і раніше, найбільш активними гравцями ринку є локальні і міжнародні компанії з тривалим досвідом перебування на Україні і які мають як капіталом, так і розумінням особливостей специфіки

ведення бізнесу в країні. При цьому існують очікування, що в самий найближчий час на ринок вийдуть кілька нових професійних іноземних компаній.

Оптимістичні макроекономічні прогнози, відносно стабільна політична ситуація, стійкий попит з боку орендарів, низька вакантність і досить високий рівень орендних ставок стали основними передумовами зацікавленості інвесторів, перш за все, в торговому сегменті комерційної нерухомості.

Експерти Colliers International прогнозують подальше помірне зростання інвестиційного попиту, насамперед на проекти будівництва та розвитку в сегменті високоякісної торговельної нерухомості.

Цінові очікування власників завершених високоякісних активів продовжують істотно відрізнятися від очікувань потенційних покупців, внаслідок чого розвиток нових проектів є найбільш прийнятною альтернативою.

Незважаючи на очікувані поліпшення умов кредитування, в 2011 році (за аналогією з 2009 і 2010 роками) найбільш поширеним способом залучення коштів для локальних інвесторів залишиться пошук фінансових партнерів або продаж частини своїх активів.

Найбільш важливими подіями, на думку інвесторів, стали:

- Зростання інвестиційних трансакцій на всіх глобальних майданчиках в 2010 році

- У 2010 р. інтерес інвесторів був сфокусований переважно на торговому сегменті Донецька та міст-мільйонників, у 2010р. було укладено 3 великих операції із входження в акціонерний капітал (дві з них припали на торговельну нерухомість)

- У 2010 р. інвестори зосередилися на придбанні часток у будівельних проектах

- Прогнози про зниження ставок капіталізації на високоякісні активи комерційної нерухомості Донецька на 2-3 процентних пункти повністю підтвердилися

- Не більше десятка банків готові обговорювати можливість своєї участі у фінансуванні проектів комерційної нерухомості, а умови для позичальників залишаються досить жорсткими.

Авторським трактуванням інвестиційних процесів у сфері нерухомості є довгострокове вкладення капіталу у створення нових і трансформацію існуючих об'єктів нерухомості. При прийнятті рішень про реалізацію того чи іншого проекту в будівництві впливає ряд факторів, в тому числі наскільки ефективно підприємство управляє інвестиційним проектом.

Проект розвитку та управління нерухомістю може бути визначений як послідовна сукупність етапів досягнення цілей інвестування шляхом реалізації інвестиційного проекту (проектів) у сфері створення та/або зміни об'єкта (об'єктів) нерухомості.

У статті визначено місце управлінської діяльності в інвестиційно-будівельному процесі (рис. 2).

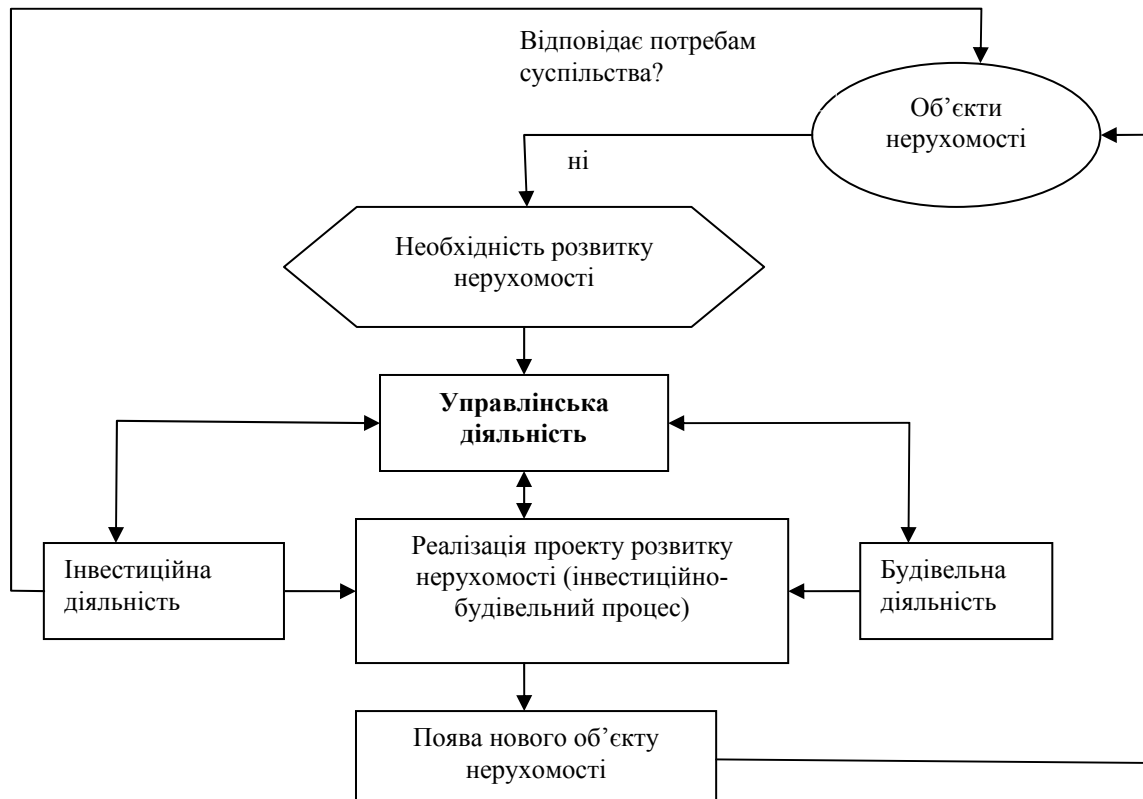


Рис. 2. Місце управлінської діяльності в інвестиційно-будівельному процесі

В якості основних особливостей проектів управління та розвитку нерухомості як інвестиційних проектів виділено такі:

- Нетрадиційність (неординарність) грошових потоків. Як правило, інвестиційні проекти, пов'язані з розвитком нерухомості, мають досить тривалий початковий період значного за величиною негативного грошового потоку, потім з'являються доходи від експлуатації об'єкта та грошові потоки перетворюються в позитивні (якщо об'єкт створюється для володіння), завершення проекту характеризується, як правило, значним позитивним доходом (реалізація об'єкта).

Відмінною рисою інвестиційного процесу є розрив у часі (як правило, більше одного року) між вкладенням грошей, майна або майнових прав і отриманням доходу. Тому, оцінка інвестиційної привабливості проектів повинна враховувати інфляційні процеси, можливість альтернативного інвестування, необхідність обслуговування капіталу, що залучається для фінансування. Для об'єктивної оцінки необхідно порівнювати витрати за проектом з доходами, приведеними до їх поточної вартості на момент здійснення витрат, враховуючи рівень ризику за оцінюваним проектом, тобто доходи повинні бути продисконтовані.

- Різностямованість руху вартості складових частин нерухомості. Вартість земельної ділянки, як правило, зростає з плином часу (зміни в системі землекористування, відносний дефіцит ділянок з подібним місцем розташування і т.і.), а вартість будівель і споруд з причини фізичного, функціонального та економічного зносу знижується.

- Специфічність і різноманіття ризиків інвестування в розвиток нерухомості. Інвестиції в нерухомість в порівнянні з інвестиціями в традиційні активи характеризуються такими додатковими ризиками як тривалість циклу інвестування, висока невизначеність грошових потоків.

- Розмаїтість джерел фінансування.

Зазначені особливості проектів управління та розвитку нерухомості зумовлюють особливості в управлінні інвестуванням проектів, які, крім того, повинні враховуватися при аналізі ефективності діяльності інвестиційних компаній.

Нерухомість як інвестиційний товар володіє рядом особливостей, які необхідно враховувати при оцінці її інвестиційної привабливості:

- локально закріплена на земельній ділянці, тому процес використання доходу від нерухомості може здійснюватися тільки на місці її первинного створення або придбання;
- має достатньо крупні фізичні розміри і не підлягає зношенню, старіння нерухомості відбувається протягом довгого часу;
- вартість нерухомості як одиниці товару дуже велика і вимагає від інвестора значних коштів;
- економічне життя нерухомості (період часу, протягом якого об'єкт здатний приносити дохід) достатньо тривале. Причому при проведенні необхідних заходів капітального характеру величина доходу може бути не тільки стабільною, але і зростаючою з часом;
- право на нерухомість як товар підлягає обов'язковій реєстрації в Єдиному державному реєстрі прав на нерухоме майно в порядку, встановленому законом;
- капітал, що вкладається в нерухомість в меншому ступені схильний до ризику знецінення, оскільки динаміка вартості нерухомості дозволяє компенсувати інфляційні процеси;
- для вирішення питання про вкладення капіталу в нерухомість необхідно провести оцінку ринкової вартості;
- об'єкти нерухомості низьколіквідні;
- для отримання поточного доходу від інвестицій в нерухомість об'єктом необхідно управляти.

Інвестори, які прагнуть відкрити для себе нові привабливі сфери вкладення капіталу, потребують професійного підходу до реалізації будівельних проектів. При цьому основним показником виступає прибутковість інвестиційно-будівельного проекту й мінімізація ризику при його реалізації. Наведена на рис.3 схема інвестиційного процесу дозволяє підвищити фінансовий результат від реалізації проекту через залучення професійних профільних консультантів.

Поетапна схема оцінки інвестиційної привабливості будівельного проекту дозволяє підвищити норму доходності й при цьому мінімізувати фінансові та будівельні ризики. Результатом є об'єктивна оцінка привабливості інвестиційного проекту, що базується на детальному аналізі ринку. Саме тому багато інвестиційно-будівельних компаній приділяють багато уваги передпроектним дослідженням й використовують в тому чи іншому вигляді комплексні підходи щодо аналізу інвестиційної привабливості та бізнес-планування інвестиційно-будівельних проектів. Дана система суттєво полегшує роботу з інвесторами, проектувальниками та будівельниками, що сприяє створенню якісного продукту – високоліквідних об'єктів нерухомості, які будуть затребувані сучасним ринком. Професійний підхід до інвестування в нерухомість дозволяє якісно підвищити доходність проектів та мінімізувати ризики при їх реалізації. Фінансовий результат, що отримується через залучення професійних консультантів в декілька разів перевищує витрати на оплату їх послуг.

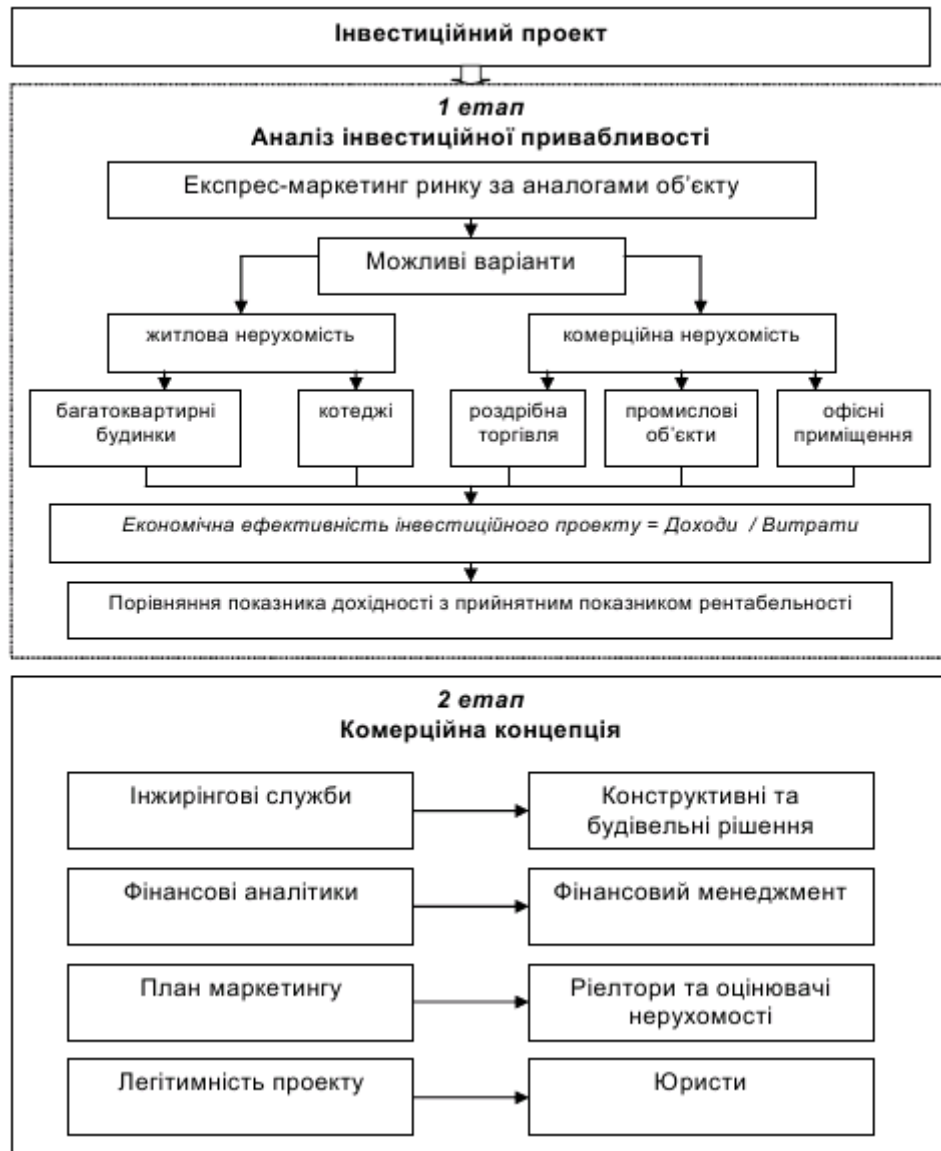


Рис. 3 Схема оцінки інвестиційної привабливості будівельного проекту

Таким чином, виконання передінвестиційних аналітичних досліджень з використанням наведених рекомендацій дозволить врахувати специфічні ознаки об'єктів нерухомості. Це сприятиме зниженню рівня інвестиційних ризиків, підвищенню точності та обґрунтованості управлінських рішень.

Згідно представлених результатів роботи, було розроблено комплексний підхід до управління інвестуванням проектів розвитку нерухомості. Запропонований методичний підхід до реалізації параметрів управління процесами інвестування об'єктів нерухомості зводиться до наступного:

1. При прийнятті рішень про реалізацію того чи іншого проекту в будівництві впливає ряд факторів, в тому числі наскільки ефективно підприємство управляє інвестиційним проектом.

Проект розвитку та управління нерухомістю може бути визначений як послідовна сукупність етапів досягнення цілей інвестування шляхом реалізації інвестиційного проекту (проектів) у сфері створення та/або зміни об'єкта (об'єктів) нерухомості.

2. Нерухомість як інвестиційний товар володіє рядом особливостей, які необхідно враховувати при оцінці її інвестиційної привабливості.

3. Принцип розгляду максимально можливого числа альтернативних варіантів зумовлений тим, що оптимальний варіант можна вибрати тільки під час аналізу усіх альтернативних. І навпаки чим менше альтернативних варіантів порівнюється, тим більша ймовірність пропустити найкращий.

4. В якості основних особливостей проектів управління та розвитку нерухомості як інвестиційних проектів виділено такі:

- Нетрадиційність (неординарність) грошових потоків.
- Різноспрямованість руху вартості складових частин нерухомості та ін.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто комерційну нерухомість як одну з привлекательних сфер вложения інвестицій, яка може розглядатися як самостійний об'єкт управління та інвестування, також визначено проблеми та перспективи розвитку цього сектору економіки України.

Ключевые слова: комерційна нерухомість, об'єкт управління, інвестиції.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто комерційну нерухомість як одну з привабливіших сфер вкладання інвестицій, яка може розглядатися як самостійний об'єкт управління та інвестування, також визначено проблеми та перспективи розвитку цього сектору економіки України.

Ключові слова: комерційна нерухомість, об'єкт управління, інвестиції.

SUMMARY

In the article the commercial real estate is considered as one of attractive spheres of investment which can be considered as an independent object of management and investing, problems and prospects of development of this sector of economy of Ukraine are also certain.

Keywords: commercial real, object of management, investment.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : Монографія / за ред. З.С.Варналія. – К.: НІСД. 2007. – 820 с.
2. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича. – М., 1996 – 448 с.
3. Асаул.А.Н., Ерофеев П.Ю. Экономика недвижимости. – Спб.: Питер, 2008. – 240 с.

УДК 001.895

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Кондаурова І.О., к.е.н., доц., завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Державного університету інформатики і штучного інтелекту

Вступ. Формування національних інноваційних систем є початковим етапом побудови постіндустріального суспільства, в основі економіки якого лежить виробництво і використання нових знань. Однією з істотних реалій, що впливають на особливості розвитку інноваційних систем різних країн є глобалізація. Тому виникає необхідність сформувати дієву інституційну інфраструктуру, конкурувати за ринки збуту, фінанси і людські ресурси за межами власних державних кордонів, щоб зайняти найбільш привабливу нішу в глобальному розподілі праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній економічній літературі, незважаючи на порівняно недавнє введення в науковий оборот даної проблематики, існує значний шар публікацій, присвячених питанням економіки знань, національних інноваційних систем, інноваційного економічного зростання тощо. Значний внесок у розробку даного напряму дослідження здійснили ряд зарубіжних і вітчизняних економістів, а саме: П. Губенко, Н. Іванова, В. Іноземцев, М. Кастельс, Б. Лундвалл, І. Макаренко, М. Портер, Й. Шумпетер, Ю. Яковець [1, 2, 6, 7].

Постановка проблеми. Вплив глобалізації на процес генерації знань викликає необхідність розширеного розуміння сутності такого явища економіки, як національна інноваційна система (НІС). Перше визначення НІС було надане К. Фріменом, на думку якого – це мережа інститутів у державному і приватному секторах, активність і взаємодія яких створюють, імпортують, модифікують і поширюють нові технології. Визначення національної інноваційної системи, сформульоване К.Фріменом і його послідовниками в 90-х роках минулого століття припускає, що інституційні елементи НІС розташовані або мають коріння усередині національних кордонів. В сучасних же умовах НІС є національною з погляду форми інститутів, але орієнтованою на кооперацію в глобальному світі [6].

При цьому відсутність єдиного методологічного підходу до визначення основних показників і понять, що характеризують інноваційний розвиток у світовій економіці («економіка знань», «національна інноваційна система»), обумовлює дискусійний характер даної наукової проблематики.

Виникає необхідність наукового пошуку шляхів поглиблення інтеграції НІС у міжнародні науково-дослідні, освітньо-інформаційні й виробничо - збутові сфери, що обумовлено логікою сучасних процесів глобалізації й транснаціоналізації, а також потребами сучасної економічної теорії й практики.

Мета дослідження. Надзвичайний динамізм інноваційних процесів на сучасному етапі

економічного розвитку світового господарства викликає необхідність дослідження тенденцій розвитку НІС різних країн і визначення можливості й напрямків їх адаптації до українських реалій. Все це і визначило мету даного наукового дослідження.

Результати дослідження. Швидкий розвиток економіки знань, взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, посилення соціальної орієнтації нових технологій, масштабний характер генерації і використання знань зумовили виникнення НІС як інституційної основи інноваційного розвитку країн. Ці глибинні процеси як відповідь на певні глобальні виклики створили ті необхідні передумови, без яких було б неможливе органічне з'єднання первинних ланок суб'єктів і об'єктів інноваційної діяльності в єдину цілісну систему НІС, а саме:

- єдиний інформаційний простір, мережеві технології;
- єдине економічне і правове середовище функціонування інноваційних процесів;
- посилення ролі держави відносно процесів інтеграції у науково-технологічній сфері;
- системний підхід до формування і стимулювання інноваційної діяльності;
- розробка і впровадження інноваційних проектів національного масштабу;
- формування інноваційного мислення і культури в суспільстві тощо.

Аналіз досліджень показав, що основними елементами НІС виступають наступні підсистеми: генерації знань, освіти і професійної підготовки, інноваційної інфраструктури, виробництва кінцевої продукції і послуг, фінансового забезпечення державного регулювання інноваційних процесів (рис.1). При цьому підсистема генерації знань становить основу НІС і складається з сукупності організацій, які виконують фундаментальні і прикладні дослідження.

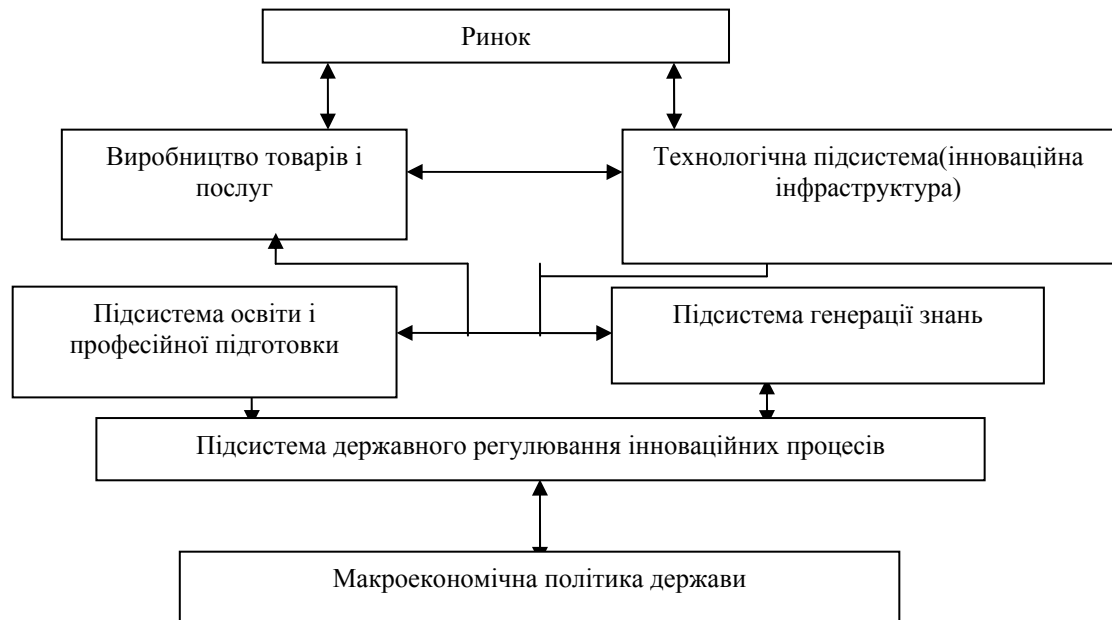


Рис. 1. Структурна характеристика НІС в умовах економіки знань

Але в країнах світу історично склалися різні структури, які здійснюють наукові дослідження і розробки, як державні, так і суспільні. Зокрема, у Нідерландах – це Організація прикладних наукових досліджень (TNO), Організація наукових досліджень (NWO), Королівська академія мистецтв і наук (KNAW). Крім того, значний обсяг досліджень і розробок виконується в університетах. У Канаді – Королівське товариство Канади (Royal Society of Canada), Асоціація університетів і коледжів Канади (Association of Universities and Colleges of Canada – AUCC), яка об'єднує понад 100 університетів і коледжів. У Великобританії – система науково-дослідних рад Великобританії (Research Councils of the United Kingdom – RCUK).

У Німеччині ці функції виконують: Німецьке науково-дослідницьке товариство (Deutsche Forschungsgemeinschaft – DFG); Товариство сприяння німецькій науці Макса Планка (Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V. – MPG); Товариство Фраунгофера (Fraunhofer-Gesellschaft – FhG); Товариство німецьких науково-дослідницьких центрів ім. Гельмгольца (Hermann von Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren).

За даними статистичного бюро Європейського співтовариства Eurostat на основі досліджень в галузі промисловості й системи контролю інновацій всі країни за ступенем інноваційної активності умовно поділені на чотири групи (табл.1) [5].

Таблиця 1.

Рейтинг країн за індексом інноваційності

Країни-лідери	Швейцарія, Фінляндія, Швеція, Данія, Германія, США, Японія
Країни з середньою активністю	Франція, Люксембург, Ірландія, Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Австралія, Норвегія, Італія, Ісландія
Країни, що нарощують активність	Словенія, Венгрія, Португалія, Чехія, Литва, Латвія, Греція, Кіпр, Мальта
Країни, що відстають	Естонія, Іспанія, Болгарія, Польща, Словаччина, Румунія, Туреччина

Слід зазначити, що на розвиток інноваційної діяльності не впливають ні тип держави, ні діючий політичний режим. Так, інноваційна діяльність успішно розвивається у федеративних державах (США, Німеччина), в унітарних (Франція), і в умовах конституційної монархії (Великобританія, Нідерланди, Іспанія), а також при комуністичному режимі Китаю. У кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається певною макроекономічною політикою держави, нормативно - правовим забезпеченням, формами прямого й непрямого державного регулювання, станом науково-технологічного й промислового потенціалу, внутрішніх товарних ринків, ринків праці, а також історичними й культурними особливостями і традиціями.

Незалежно від країни, основною метою функціонування НІС є підвищення якості життя населення, досягнення якої передбачає розв'язання наступних завдань:

- збільшення обсягів виробництва наукомісткої продукції і, як наслідок, зростання доходів населення і надходжень до державного бюджету;
- підвищення освітнього рівня населення;
- використання новітніх технологій з метою розв'язання соціальних й екологічних проблем;
- розв'язання проблеми безробіття через створення додаткових робочих місць у сферах науки і освіти, виробництва і послуг.

Важливу роль в процесах функціонування НІС розвинених країн відіграє рівень організації просування інноваційних розробок із сфери генерації знань у виробництво. Досягається це за допомогою створення ринку об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної інфраструктури, до складу якої відносяться технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові, телекомунікаційні, торговельні та інші структури. У країнах ЄС активно підтримується кооперація університетів і промисловості, яка реалізується за допомогою розвитку університетських інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, регіональних центрів новітніх технологій тощо.

Крім цього, високорозвинені країни активізують навчання інноваційному менеджменту. Зокрема, це виражається в організації навчальних курсів з проблем наукомістких підприємств для випускників вищих навчальних закладів, інженерів і вчених (Великобританія), спеціальних курсів з інноваційної політики та інноваційного менеджменту для топ-менеджерів (Португалія), тренінгів з підприємництва для студентів, менеджерів і власників малих підприємств (Бельгія), збільшення кількості кафедр з підприємництва в університетах (Німеччина).

Важливе місце у функціонуванні НІС займають системи науково-технічної інформації, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності на основі інформаційно-комунікаційних технологій, створення електронного середовища для діяльності бізнесу і держави, використання мережі Інтернет.

Ключова роль у формуванні НІС належить державі, яка встановлює правила її функціонування, а також забезпечує необхідну ресурсну підтримку, включаючи фінансування. В світі виразно виявляється тенденція зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок. Наукомісткість ВВП в ЄС складає майже 2%, у США – 2,59 %, у Японії – 3,15 %. Лідерами за наукомісткістю ВВП є Швеція – 4,3 % і Фінляндія – 3,5 % [3, 5].

Очевидно також, що на функціонування НІС активно впливає підприємницьке середовище. Аналіз інноваційних процесів в розвинених країнах показує, що більш високий рівень інноваційної активності спостерігається в сфері великого бізнесу. У країнах ЄС 80% великих підприємств і лише третина малих підприємств можна віднести до інноваційно активних. В результаті державного стимулювання в даний час підприємницький сектор забезпечує велику частину внутрішніх витрат на дослідження і розробки: 56 % – в ЄС, 63 % – в США, 74 % – в Японії. У країнах ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) частка витрат корпорацій в загальному обсязі національних досліджень і розробок в середньому наближається до 70 %. Частка зайнятих у високотехнологічному бізнесі ЄС складає в промисловості – 7 %, у сфері послуг – 3,5 %. Продуктивність праці у секторі високих технологій майже в 1,5 рази вище, ніж в середньому у промисловості. Лідерами в розвитку високотехнологічного виробництва є Німеччина (11 % зайнятих) і Словенія (8,9 % зайнятих), а у сфері високотехнологічних послуг – Швеція (4,9 % зайнятих) і Фінляндія (4,7 % зайнятих) [3, 5].

У США прийняття у 1980 році пакту Бея - Доула надало університетам можливість ставати власниками того інтелектуального продукту, який створювався за рахунок державних грантів. Асоціація

менеджерів університетських технологій, що займалася комерціалізацією наукових розробок, стала із часом генерувати істотний внесок в економіку: сума платежів у вигляді роялті до 2004 року досягла майже \$54 млрд., було створено 435 тис. нових робочих місць.

Після ефективного реформування законодавства американські компанії взяли на озброєння концепцію «відкритих інновацій», яка передбачає вільний обмін ідеями як усередині компанії, так і із зовнішнім середовищем. Так, найбільші корпорації США прийшли до висновку, що їм вигідніше купувати технології, які розроблено на відкритому ринку, чим проводити власні НДДКР, пов'язані з ризиком невдачі або створення незатребуваного продукту.

Крім цього, з метою стимулювання інноваційної діяльності уряд США продовжує фінансувати проекти за рахунок державних коштів. Так, за двадцять років тільки за програмою SBIR фінансування одержали 65 тисяч проектів із 400 поданих заявок. Обсяг інвестицій, спрямованих на фінансування інноваційних проектів в США становить понад \$13 млрд. При цьому ресурси і заходи (пільгове кредитування, цільові субсидії, податкові пільги) спрямовувались на підтримку малих і середніх підприємств, де високі ризики заважали проявлятися приватній фінансовій ініціативі.

В Японії побудова НІС с самого початку базувалася на самодостатності бізнесу, яка підтримувалась замкнутою системою фінансування, навчання персоналу всередині фірми, системного довічного найму і кар'єрного просування. В цей період сформувалися міжфірмові інноваційні взаємозв'язки і високий рівень професіоналізму трудових ресурсів на інноваційних підприємствах, що сприяло значному зростанню інтелектуального потенціалу. При цьому Японія в сфері глобальної інтеграції інноваційної діяльності займала одне з останніх місць в ОЕСР. Зокрема, виробництво інноваційної продукції іноземними компаніями в Японії складає менш ніж 4 % порівняно з 12 % у США і країнах ЄС.

Досить унікальним для розвинених інноваційних економік є те, що в Японії витрати на сектор НДДКР з боку держави стабільні й уже протягом восьми років змінюються дуже слабо, поступово знижуючись від 1,8 трлн. до 1,6 трлн. ієн протягом 2001-2009 років. Це пояснюється культурою ведення бізнесу в країні, де традиційним джерелом фінансування скоріше є корпорації й банки, ніж держава.

Розробка національної стратегії в галузі інноваційної діяльності Японії ґрунтується на досвіді інших країн ОЕСР, зокрема, принципах управління інноваційним розвитком, які лежать в основі Ініціативи американської конкурентоспроможності Президента США 2006 р. (American Competitiveness Initiative – ACI), європейської Програми конкурентоспроможності інновацій (Competitiveness and Innovation Program – CIP) на 2007-2013 рр., Програми підтримки інновацій у фірмах малого та середнього бізнесу (Innovation Support Program for Small and Medium-sized Enterprises – SME), англійської Рамочної програми з науки й інвестицій в інноваційну галузь (Science and Innovation Investment Framework 2004-2014), інноваційної стратегії ОЕСР (OECD Innovation Strategy, 2008). Японський уряд з урахуванням іноземного та власного досвіду силами трьох рад, що входять до складу Кабінету міністрів Японії, розробило блок документів, регулюючих інноваційну діяльність держави до 2025 р. [3].

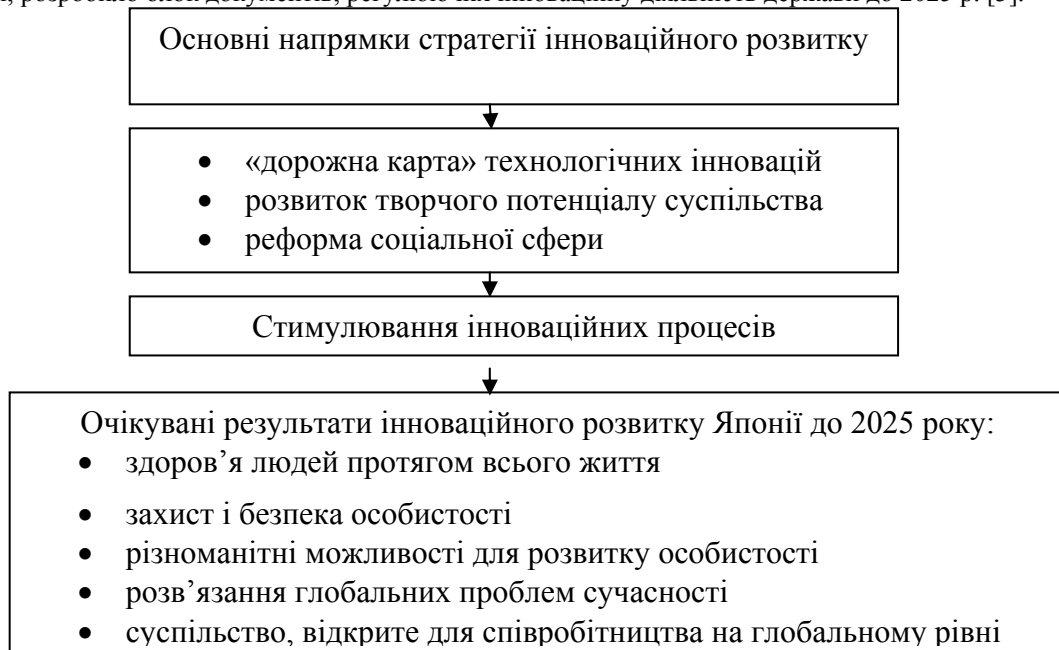


Рис 2. Елементи стратегічної програми інноваційного розвитку Японії «Інновації-25»

Так, стратегічна рада з інтелектуальної власності розробляє політику і стратегію у цій області. Створення інтелектуальної власності та її захист є важливішою частиною інноваційної діяльності, що

знайшло відображення у Стратегії розвитку інтелектуальної власності Японії, а також у стратегічному документі «Створення інновацій і глобальне розповсюдження інформації до 2025 р.». Рада з інноваційної стратегії безпосередньо брала участь у розробці важливішого стратегічного документу уряду Японії «Інновації 25» – комплексної стратегії розвитку інноваційної економіки держави до 2025 р. Особливо слід зазначити, що основний акцент у ній зроблено на міждисциплінарну й міжвідомчу координацію найважливіших інноваційних проєктів. Схема координації цілей «Інновації 25» та способів їх досягнення (рис. 2).

Стратегія робить акцент на тенденцію зростання глобальної конкуренції на ринку інтелектуального капіталу. У зв'язку з цим постає стратегічне завдання – збільшити кількість Нобелівських лауреатів Японії в період діяльності стратегії, підвищити рівень мобільності вчених, дослідників та студентів, для чого планується реформувати університети, які сьогодні є порівняно закритими організаціями. На думку японських аналітиків з інноваційного розвитку, в наступні роки будуть характерні три головні тенденції:

- швидке старіння суспільства та зменшення населення Японії, що впливатиме на інноваційний розвиток держави;
- вибуховий характер розвитку глобального інформаційного суспільства, що впливатиме на культуру усіх націй, у тому числі Японії;
- ризик загрози порушення соціальної і екологічної рівноваги Землі, що може впливати не тільки на окремі держави, але й на цивілізацію в цілому.

У рамках стратегії представлено більш ніж 60 інноваційних технологій, які планується розробити до 2025 р. в наступних галузях: медицина та охорона здоров'я; екологія, водні ресурси і енергетика; передові технології і розвиток промисловості; безпека і комфортне життя для населення. Глобалізація науки, технологій інновацій стають важливішим елементом політики розвитку НІС Японії і стратегії «Інновації 25», згідно з якою в наступний час основними напрямками діяльності японських дипломатів в науково-технологічній сфері є [3]:

- посилення науково-технологічного співпраці з державами, що розвиваються;
- демонстрація японського науково-технологічного й інноваційного лідерства на глобальному рівні;
- сприяння просуванню екологічних ідей і екологічно чистих технологій на ринки інших держав;
- розширення міжнародної співпраці за перспективними напрямками науки.

Разом з тим слід звернути увагу на деякі слабкі сторони інноваційної системи Японії. В першу чергу – це недостатня увага японських компаній до фундаментальних досліджень при надмірному захопленні прикладними, в той час як без розвиненої фундаментальної науково-дослідної бази знань зайняти позиції абсолютного лідера неможливо. По-друге, значною перешкодою на шляху подальшого науково-технічного й інноваційного розвитку є слабкий розвиток венчурного бізнесу, який у США і Європі є основним двигуном інноваційного процесу, який і «бере на себе» проєкти с високим рівнем ризику. Лише розв'язання таких проблем, як створення та розвиток фундаментальної науково-дослідницької бази, заохочення самостійної науково-дослідної діяльності та розвиток венчурного бізнесу, дозволить Японії посилити у майбутньому позиції світового науково-технічного лідера.

Безумовний інтерес для України с точки зору практичної адаптації зарубіжного досвіду до умов національної економіки викликає процес формування інноваційних систем в країнах групи БРІК (Бразилія, Індія, Китай). Так, досвід Китаю наочно демонструє плавний перехід від планової економіки до регульованого ринку. Метою створення «інноваційно орієнтованого суспільства» в Китаї заплановано досягнути до 2020 року. Основним показником інноваційного розвитку в програмі вважається частка витрат на наукові розробки, яку планується підвищити до 2,5 % ВВП (в 2007 році – 1,4 %). При цьому 90 % в структурі венчурних інвестицій припадає на державні кошти, тобто залучення як національного капіталу, так і іноземних інвестицій поки не є пріоритетом.

Проте далеко не всі країни мають такі ресурси як Китай для побудови інноваційної системи. Зокрема, в Індії модель стимулювання інноваційної діяльності формувалася з урахуванням необхідності залучити в країну іноземний капітал. Для цього була реалізована система податкових пільг, що разом з низькою вартістю трудових ресурсів дозволило залучити не тільки ІТ- і бізнес-аутсорсинг, але й виробництво і дослідницькі центри в області хімії та фармацевтики. Важливою рисою розвитку інноваційного процесу в країні зі слабо розвинутою інфраструктурою стала концентрація високотехнологічних виробництв в індійських технопарках.

В Україні з 2004 р. прийнята «Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки», яка передбачає розробку концепції інноваційної моделі розвитку економіки. Але роль і місце НІС в даній концепції не визначено, не конкретизована її структура, а аналізується лише окремі сегменти такі, як формування інституційного устрою інноваційної економіки, технологічні пріоритети інноваційного розвитку виробничої сфери економіки, фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності, розвиток інноваційного підприємства, ринок інноваційного підприємництва, ринок об'єктів права промислової власності, державна політика в національній інноваційній системі.

Сучасна криза НІС України виявилася не тільки в дефіциті фінансових ресурсів, але і в падінні

платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави і підприємницького сектора, в погіршенні якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень. Отже, формування інноваційної системи нового типу в Україні є нагальною першочерговою проблемою найближчого майбутнього.

У контексті подальшого формування інноваційної стратегії для України можуть представляти інтерес стратегії, розроблені, наприклад, у Німеччині, Великобританії, ОЕСР і Японії. До їх числа можна віднести Стратегію високих технологій Німеччини (High – Tech – Strategie für Deutschland), Стратегію розробки і застосування технологій майбутнього – Zukunftstechnologien (біотехнології, нанотехнології, ІКТ та ін.), японську інноваційну стратегію до 2025 р., а також європейську Програму конкурентоспроможності й інновацій (Competitiveness and Innovation Program) на 2007-2013 рр., англійську Рамочну програму з науки та інвестицій в інноваційній сфері (Science and Innovation Investment Framework 2004-2014), Інноваційну стратегію ОЕСР (OECD Innovation Strategy 2008) та ін. Важливіший елемент цих інноваційних стратегій – охоплення широкого спектру соціальних, науково-технологічних, економічних, політичних, освітніх, культурних та інших елементів, пов'язаних з розвитком інноваційної діяльності.

Висновки. Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що незалежно від обраної інноваційної стратегії і рівня технологічного розвитку країни, важливішими напрямками ефективного функціонування НІС є наступні:

- розвиток інститутів НІС;
- вдосконалення інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій;
- розвиток системи освіти і підвищення кваліфікації трудових ресурсів.
- створення умов для стимулювання інноваційної ініціативи суб'єктів господарювання;
- посилення взаємодії між виробниками знань і технологій та бізнес-структурами;
- створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату (умов) у країні;
- проведення певної державної політики сприяння розвитку НІС.

Причому державне регулювання інноваційних процесів, враховуючи досвід розвинених країн, має бути спрямовано на підвищення ефективності розвитку НІС, що передбачає ряд заходів, а саме: розробка напрямів і здійснення інноваційної політики держави; державна підтримка інституцій, які здійснюють розробку нових знань; стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури; підтримка та розвиток інституційної сфери освіти і професійної підготовки; фінансова підтримка і стимулювання інноваційної діяльності національного виробника.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено аналізу світового досвіду формування і функціонування національних інноваційних систем в умовах економіки знань.

Ключові слова: національна інноваційна система, економіка знань, інноваційна інфраструктура, інноваційна стратегія.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу мирового опыта формирования и функционирования национальных инновационных систем в условиях экономики знаний.

Ключевые слова: национальная инновационная система, экономика знаний, инновационная инфраструктура, инновационная стратегия.

SUMMARY

This article is devoted to the analysis of world experience in creating and functioning of national innovation systems in the emerging knowledge economy.

Keywords: national innovation system, knowledge economy, innovation infrastructure, innovation strategy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Бубенко П., Гусев В. Ключевые моменты формирования региональных инновационных систем в Украине // Экономика Украины. – 2007 - № 8. – с. 33-39
- Иванова Н.И. Национальные инновационные системы.. М.: Наука, 2002.- 244 с.
- Киселев В.Н., Рубальтер Д.А., Руденький О.В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии // Информационно - аналитический бюллетень ЦИСМ. – 2009. - № 6
- Макаренко І.П. Макроекономічні умови формування та управління розвитком НІС: монографія – Київ : Інтертехнологія, 2009. – 320 с.
- Eurostat / URL: [http // epp.eurostat.ec.europa.eu](http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
- Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective. - Cambridge Journal of Economics, 1995.
- Lundvall B. –A. (cd.) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, Pinter Publishers, 1992

УДК 330.341

СУЩНОСТЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РСЭ

Кони́к О.В., аспирант Донецкого национального университета

Постановка проблемы. Анализ инвестиционных процессов субъектов реального сектора экономики (РСЭ) Украины свидетельствует о том, что на сегодняшний день наибольший объем капитальных инвестиций в данном секторе осуществляются за счет собственных средств предприятий, в то время как инвестирование за счет средств внешних инвесторов, занимает низкий удельный вес в общей структуре капитальных инвестиций субъектов РСЭ. Причиной вышеизложенного выступает низкая инвестиционная привлекательность субъектов РСЭ, представляющая собой совокупность показателей макро- и микросреды функционирования субъектов РСЭ. Отсюда, представляется необходимым рассмотрение подходов к оценке инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ, процесс проведения которой позволил бы определить основополагающие факторы, влияющие на изменение динамики микросреды функционирования субъекта РСЭ, а также учесть влияние макроэкономических факторов на уровень их инвестиционной привлекательности.

Цель исследования. Целью данной статьи является разработка системного подхода к оценке уровня инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ, позволяющего классифицировать субъектов РСЭ исходя из состояния факторов макро и микросреды их функционирования, что в свою очередь даст возможность повысить качество принятия управленческих решений в процессе определения необходимости стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие вопросов, посвященных оценке инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ внесли такие известные ученые-экономисты как: А.Л. Каминский [1], Е.А. Стоянова, В.М. Сутормина [2], Е.А. Верзакова [3], С.В. Иванов [4]. В своих работах они исследуют основные элементы инвестиционной привлекательности, способные повлиять на ее изменение. Однако, несмотря на пристальное внимание со стороны ученых экономистов к методам оценки инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ, научная мысль на сегодняшний день не разработала единого подхода, позволяющего определять интегральный уровень инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ во взаимосвязи с микросредой его функционирования.

Основные результаты исследования. При исследовании вопросов, связанных с оценкой инвестиционной привлекательности был определен тот факт, что большинство отечественных и зарубежных экономистов при определении уровня инвестиционной привлекательности конкретного субъекта РСЭ отдают предпочтение оценке региональной инвестиционной привлекательности, тем самым присуждают субъекту РСЭ определенный класс инвестиционной привлекательности территории, в пределах которой он функционирует. Несмотря на то, что данный подход наиболее часто применяется отечественными и зарубежными экономистами, главный его недостаток проявляется в игнорировании влияния факторов инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъекта РСЭ при оценке ее интегрального уровня.

Каминский А.Л. [1] при оценке инвестиционной привлекательности региона предлагает разделить все показатели на два типа: инвестиционный потенциал (который включает в себя инфраструктурный, потребительский, производственный, природно-ресурсный, трудовой и финансовый потенциалы) и инвестиционный риск (состоит из социального, финансового и экологического рисков). Данный подход как нельзя лучше определяет макроуровневую инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования, вместе с тем не рассматривает микроэкономические факторы при определении интегральной характеристики инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ.

Стоит отметить, что исследования таких ученых экономистов как Е.А. Стояновой, В.М. Суторминой [2] в области исследования уровня инвестиционной привлекательности предприятия в большей степени сконцентрированы на финансовом риске, с которым связана вероятность невыполнения предприятием своих финансовых обязательств перед партнерами в результате использования для финансирования деятельности предприятия кредитов и прочих займов. Данный подход рассматривает инвестиционную привлекательность через призму одного, пусть даже и неотъемлемого элемента инвестиционной привлекательности, не учитывая при этом прочие микро и микроэкономические показатели функционирования предприятия.

Такие ученые как Верзакова Е.А., Иванов С.В. определяют инвестиционную привлекательность как совокупность различных характеристик микросреды функционирования предприятия. Так, Верзакова Е.А. [3] считает, что оценку инвестиционной привлекательности крупных и средних предприятий необходимо проводить на основании анализа их финансовой отчетности. При этом уровень

инвестиционной привлекательности автор определяет как совокупность ряда характеристик, а именно таких показателей как: производственный потенциал, финансовые результаты деятельности, инвестиционная активность и трудовой потенциал. Справедливым является отметить, что при данном подходе оценки инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования не учитывается влияние на интегральный уровень инвестиционной привлекательности макроэкономических факторов.

Иванов С.В. [4] производит оценку интегрального уровня инвестиционной привлекательности видов деятельности через систему инвестиционных показателей. Данный подход как нельзя лучше подходит для оценки инвестиционной привлекательности того или иного предприятия, однако для более точной и достоверной оценки инвестиционной привлекательности представляется необходимым учитывать особенности каждого из факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность, выделяя при этом их стимулирующий и дестимулирующий характер, а также весовые коэффициенты, тенденции развития.

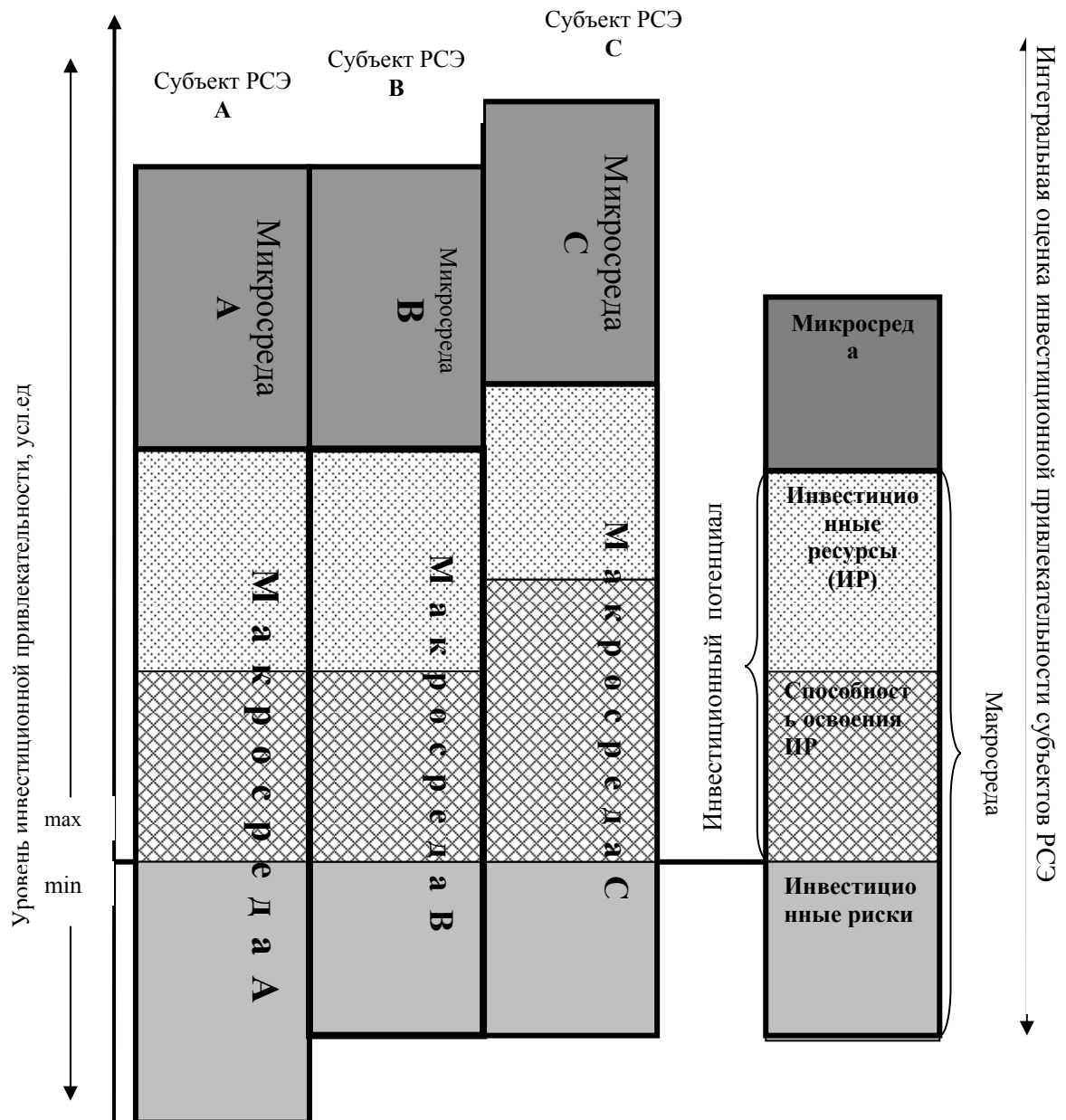


Рис. 1. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ

Таким образом, анализ современных отечественных и зарубежных подходов к оценке инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ позволяет сделать вывод о том, что ранжирование субъектов РСЭ по уровню их инвестиционной привлекательности должно базироваться на разработке подхода, который бы позволил детально исследовать факторы макро- микросреды функционирования субъекта РСЭ, при этом учитывая динамику их изменения, что даст возможность увеличить интегральный уровень инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ.

На рис. 1. условно показана интегральная оценка инвестиционной привлекательности субъекта

РСЭ. Субъекты РСЭ А, В, С имеют одинаковый уровень инвестиционной привлекательности микросреды их функционирования, однако интегральный уровень инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ В выше инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ А, что обуславливается наличием более высоких инвестиционных рисков макросреды функционирования субъекта РСЭ А. Тем не менее, несмотря на то, что субъект РСЭ С имеет такую же величину инвестиционной привлекательности микросреды своего функционирования как и субъект РСЭ В и сходный с ним уровень инвестиционных рисков, инвестиционный потенциал территории функционирования субъекта РСЭ С, а именно способность осваивать инвестиционные ресурсы территорией функционирования субъекта РСЭ С, превышает инвестиционный потенциал территории функционирования субъекта РСЭ В, что и является причиной более высокого интегрального уровня инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ С относительно субъекта РСЭ В.

Стоит отметить, что при оценке инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ помимо выделения основных элементов инвестиционной привлекательности макро и микросреды функционирования субъекта РСЭ, важным также является сбор информации о наличии факторов оказывающих позитивное и негативное влияние на инвестиционную привлекательность субъектов РСЭ. Выявленные ранее элементы инвестиционной привлекательности позволяют определить следующие факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность субъекта РСЭ (Таблица. 1.):

Таблица 1.

Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность

Уровни инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ	Показатели, определяющие инвестиционную привлекательность субъекта	Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность субъекта	Стимулирующий «+»/дестимулирующий «-»характер факторов
Микросреда	Показатели эффективности функционирования (ЭФ):	Изнас оборудования	-
		Срок эксплуатации оборудования	-
	технические	Прибыль	+
		Затраты	-
	финансовые	Квалификация кадров	+
		Информационное обеспечение	+
	кадровые	Иновационность техники	+
		Иновационность технологий	+
		Сума дивидендов	+
	инновационные	Прибыль от вложенных инвестиций	+
		Срок окупаемости инвестиционного проекта	-
		Прибыль от реализации инвестиционного проекта	+
		Затраты на реализацию инвестиционного проекта	-
		Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта (ЭРИП)	
Макросреда	Инвестиционные ресурсы (ИР)	Потенциальное наличие инвестиционных ресурсов	+
		Реальное наличие инвестиционных ресурсов	+
	Способность территорией эффективно осваивать инвестиционные ресурсы (СОИР)	Объем реализованной промышленной продукции	+
		Количество предприятий малого бизнеса	+
		Количество убыточных предприятий	-
	Инвестиционные риски (ИРис)	Политическая обстановка	+
		Уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное	-
		Уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений	-
Демографическая обстановка		+	

Для систематизации всех возможных вариантов взаимодействия элементов инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ представляется целесообразным определение класса инвестиционной

привлекательности конкретного субъекта РСЭ (таб. 3) основываясь на расчете изменения динамики фактора инвестиционной привлекательности (таб. 2.) и определения уровня устойчивого инвестиционного развития субъектов РСЭ.

Ряд авторов, таких как Т. В. Сухорукова [5], А. Д. Шеремет [6], Й. Шумпетер [7] устойчивость предприятия отождествляют с его финансовым состоянием, в котором факт его убыточности играет главную роль, а банкротство рассматривается как один из инструментов, предназначенных для обеспечения функционирования устойчивых предприятий. О. В. Зеткина [8] рассматривает устойчивость предприятия как обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и управления предприятием, устойчивого финансового состояния за счет улучшения структуры активов, а также стабильного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды. По мнению А. В. Севастьянова [9], устойчивость предприятия является отражением стабильного превышения доходов над расходами: путем эффективного их использования, способствующего бесперебойному процессу производства и реализации продукции. В. А. Медведев [10] определяет устойчивость предприятия как равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что устойчивость является отражением стабильного развития. Так под устойчивым инвестиционным развитием следует понимать положительную динамику роста показателей инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ за исследуемый период. По итогам представленной классификации, представляется возможным выделять субъектов РСЭ с устойчивым макроэкономическим либо микроэкономическим инвестиционным развитием.

Таблица 2

Методика расчета изменения динамики показателей инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ в зависимости от особенностей его функционирования

Состояние субъекта РСЭ	Характеристика	Расчет изменения динамики направлений стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ
Субъект РСЭ находится на стадии становления	Субъект РСЭ является вновь созданным, определение изменения динамики направлений стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ возможно лишь за счет выявления отклонения факторов инвестиционной привлекательности путем сопоставление полученных числовых значений каждого показателя с наилучшим значением отрасли	$\left\{ \begin{array}{l} \frac{X_i}{X_i^{нл}} \Rightarrow \max \text{ (для} \\ \text{стимулирующих факторов)} \\ \frac{X_i}{X_i^{нл}} \Rightarrow \min \text{ (для} \\ \text{дестимулирующих факторов)} \end{array} \right.$
Субъект РСЭ имеет статическое развитие направлений инвестиционной привлекательности	Не наблюдается изменение динамики факторов инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ за исследуемый период, изменения динамики направлений стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ возможно лишь за счет выявления отклонения факторов инвестиционной привлекательности путем сопоставление полученных числовых значений каждого показателя с наилучшим значением отрасли	$X_i - \text{ значение } i\text{-го фактора инвестиционной привлекательности;}$ $X_i^{нл} - \text{ эталонное значение } i\text{-го фактора инвестиционной привлекательности}$
Субъект РСЭ имеет динамическое развитие направлений инвестиционной привлекательности	Наблюдается изменение динамики факторов инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ за исследуемый период, изменения динамики направлений стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ целесообразно определять путем абсолютного отклонения	$X_i / X_{i-1};$ <p>где, X_i - значение i-го фактора инвестиционной привлекательности; X_{i-1} - значение i-го фактора в предыдущем периоде</p>

Следовательно, к субъектам РСЭ с устойчивым макроэкономическим инвестиционным развитием следует относить субъектов РСЭ, где наибольший удельный вес в общей системе показателей с положительной динамикой роста занимают показатель макроуровневой инвестиционной привлекательности. Аналогично, устойчивое микроэкономическое инвестиционное развитие могут иметь субъекты РСЭ, где наибольший удельный вес в общей системе показателей инвестиционной привлекательности с положительной динамикой роста занимают показатели микроуровневой инвестиционной привлекательности.

Так, рассмотрим следующие классы инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ:

1 класс. К данному классу инвестиционной привлекательности следует относить субъектов РСЭ имеющие положительный рост всех показателей, оказывающих влияние на интегральный уровень инвестиционной привлекательности.

2 класс. К данному классу следует относить субъектов РСЭ имеющие отрицательную динамику одного из показателей, влияющих на интегральный уровень инвестиционной привлекательности.

В разрезе данного уровня можно выделить субъектов РСЭ с устойчивым микроэкономическим инвестиционным развитием: субъекты РСЭ, имеющие отрицательную динамику одного из показателей микроуровневой инвестиционной привлекательности, а также субъектов РСЭ с устойчивым макроэкономическим инвестиционным развитием: субъекты РСЭ, которым присуща отрицательная динамика одного из показателей микроуровневой инвестиционной привлекательности.

3 класс. К данному классу инвестиционной привлекательности следует относить субъектов РСЭ, которым присуща отрицательная динамика двух показателей инвестиционной привлекательности.

Так, в разрезе данного класса инвестиционной привлекательности к субъектам РСЭ с устойчивым микроэкономическим развитием целесообразно рассматривать субъектов РСЭ, относительно которых наблюдается наибольший удельный показатель микроуровневой инвестиционной привлекательности в общей системе показателей инвестиционной привлекательности с положительной динамикой роста. Аналогично, к субъектам РСЭ с устойчивым макроэкономическим развитием следует относить субъектов РСЭ, где наибольший удельный вес в общей системе показателей инвестиционной привлекательности с положительной динамикой роста занимают показатели макроуровневой инвестиционной привлекательности.

4 класс. К данному классу инвестиционной привлекательности следует относить субъектов РСЭ, относительно которых наблюдается отрицательная динамика трех показателей инвестиционной привлекательности.

Так, в разрезе данного класса инвестиционной привлекательности, к субъектам РСЭ с устойчивым микроэкономическим развитием целесообразно относит субъектов РСЭ, относительно которых наблюдается наибольший удельный показатель макроуровневой инвестиционной привлекательности в общей системе показателей инвестиционной привлекательности с отрицательной динамикой. Аналогично, к субъектам РСЭ с устойчивым макроэкономическим развитием целесообразно относить субъектов РСЭ, где наибольший удельный вес в общей системе показателей инвестиционной привлекательности с отрицательной динамикой занимают показатели микроуровневой инвестиционной привлекательности.

5 класс. Данному классу инвестиционной привлекательности следует относить субъектов РСЭ имеющих отрицательную динамику четырех и более показателей инвестиционной привлекательности.

Устойчивым экономическим инвестиционным развитием в разрезе данного класса инвестиционной привлекательности обладают субъекты РСЭ имеющие положительную динамику одного из показателей микроуровневой инвестиционной привлекательности, в тоже время макроэкономическим устойчивым инвестиционным развитием могут обладать субъекты РСЭ имеющие положительную динамику одного из показателей макроуровневой инвестиционной привлекательности.

Выводы. Таким образом, возвращаясь к выше изложенному, можно сделать вывод, что при интегральной оценке инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ помимо выделения основных показателей, влияющих на ее изменение, необходимо учитывать стимулирующий и дестимулирующий характер данных показателей, а также учитывать изменение динамики тех или иных показателей инвестиционной привлекательности, что в свою очередь позволяет определять необходимость стимулирования инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ в целом.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы и обобщены различные подходы к оценке уровня инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ, предложен научнообоснованный авторский подход к оценке инвестиционной привлекательности, позволяющий определить ее интегральный уровень на основе синтеза факторов макро и микросреды функционирования субъектов РСЭ.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционной привлекательности; макро- и микроуровневая инвестиционная привлекательность, устойчивое развитие.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено й узагальнено різні підходи до оцінки рівня інвестиційної привабливості суб'єкта

PCE, запропонований наукообґрунтований авторський підхід до оцінки інвестиційної привабливості, що дозволяє визначити її інтегральний рівень на основі синтезу факторів макро- та мікросередовища функціонування суб'єктів PCE.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, оцінка інвестиційної привабливості; макро-і мікроуровневі інвестиційна привабливість, сталий розвиток.

SUMMARY

The paper studied and summarized the various approaches to assessing the level of investment attractiveness of the subject LEN, suggested scientifically author's approach to the evaluation of investment attractiveness, to establish its integral level based on the synthesis of factors of macro-and micro-functioning subjects LEN.

Keywords: investment attractiveness, the evaluation of investment attractiveness, the macro-and micro-level investment attraction, sustainable development.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Каминский А.Л. Оценка вариантов территориального размещения строительных объектов с учетом инвестиционной привлекательности регионов РФ: автореферат дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (строительство)» / Каминский А.Л. — М., 2000. — 125 с.
2. Верзакова Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей производственной сферы [электронный ресурс] / Верзакова Е.А. // Современные проблемы науки и образования — 2004. — №8. — Режим доступа к статье: <http://www.rae.ru/zk/?section=rubricator&op=article&id=341>
3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.А. Стояновой.- 4-е изд. — М.: Перспектива. — 2000г — 231с.
4. Иванов С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Иванов С.В. — Дніпропетровськ, 2005 — 165 с.
5. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Сухорукова Т.В. // Экономика Украины. —2001. — № 5. — С. 48-52.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 339.54

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЯПОНИИ

Костенко Н.В., канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики, Государственный университет информатики и искусственного интеллекта (г. Донецк)

Постановка проблемы. Формирование и реализация торговой политики страны оценивается уровнем конкурентоспособности продукции, которая предлагается на внешних рынках. Создание конкурентных преимуществ определяет выбор государства между либерализацией внешнеэкономических связей и протекционистской защитой национальных отраслей и отдельных производителей. Мерой выбора линии поведения государства выступают интересы национальной безопасности, обусловленные занятостью и благосостоянием населения, наполнением государственного бюджета, поддержанием уровня макроэкономической стабильности.

Анализ последних исследований. Японское „экономическое чудо” вызывало и вызывает неподдельный интерес, как ученых, так и практиков всего мира. Исследования Н.Л.Дружинина, Бок Зи Коу, Р.Вакасуги касаются экономической политики Японии в целом, и в частности торговой политики последнего десятилетия.

Цель исследования является определение степени влияния экспортных цен и других инструментов торговой политики на конкурентоспособность Японии.

Изложение основного материала. В послевоенное время в политических и деловых кругах разгорелась острая дискуссия между сторонниками «внешнеэкономической ориентации» и приверженцами курса на «освоение внутреннего рынка». Логика противников активного включения в мировую торговлю заключалась в критическом анализе послевоенных позиций Японии, которая лишилась всех своих колоний, разрушила давние торговые отношения с такими важнейшими партнерами, как США, Великобритания, Китай и нажила в ходе войны многочисленных недругов по всему миру, которые открыто бойкотировали развитие связей с Японией. В целом это была верная оценка событий, и если добавить сюда разрушенное войной производство, острейший финансовый

кризис и угрозу выплаты репараций, то станет ясно, что поначалу особых перспектив на успешное развитие конкурентоспособного и ориентированного на экспорт производства не было видно [1, с. 240]. Ставка была сделана на первую модель, то есть активное включение Японии в мировую торговлю. Сделав ставку на экономическую экспансию, Япония уверенно продвигалась на первые позиции в мире.

Для Японии, испытывавшей острый дефицит в большинстве товаров, единственным шансом быстрого восстановления и полноценного обеспечения экономики был экспорт всего того, что выпускала местная индустрия. В этой ситуации экспорт был крайне необходим для развития страны и для финансирования жизненно необходимого импорта [1, с. 240].

К 1952 году, как раз ко времени обретения независимости, Японии в целом удалось завершить восстановление своей экономики, достигнув по некоторым ключевым показателям уровня 1934-36 гг. Так, если принять этот уровень за 100%, то:

- сельскохозяйственное производство составило 100%;
- горнорудное и промышленное производство – 131%;
- уровень инвестиций в промышленность – 119%;
- национальный доход на душу населения – 93%;
- уровень потребления – 86%.

При этом ситуация во внешней торговле оставалась неблагоприятной: экспорт составлял всего 36% от уровня 1934-36 гг., и это с учетом массивов закупок США для ведения войны в Корее. Импорт соответственно, также не мог возрасти из-за недостатка валюты, и составлял 49% от довоенного уровня и то в основном от финансовой помощи США. Опасение вызывало и снижение удельного веса Японии во внешней торговле капиталистического мира с 3,6% до 1,7% по экспорту и с 4,1% до 3,2% по импорту, по состоянию на 1953 год [1, с. 241].

Этот период характеризуется интеграцией Японии в мировую экономику.

Япония подала заявление о принятии в ГАТТ в 1952 г. и стала полноправным ее членом в 1955 г. Статья 35 Устава ГАТТ разрешала странам-участницам вводить тарифные и количественные ограничения на импорт товаров какой-либо другой страны-участницы по обвинению ее экспортеров в демпинге. Из 34 членов ГАТТ 14 немедленно применили эту статью, обвинив Японию в демпинге текстильных товаров, главной статьи ее экспорта. Страны ГАТТ распространили на Японию режим наибольшего благоприятствования не в полном объеме, мотивируя это также ограничениями импорта, действовавшими в Японии. Между тем целью Японии были прекращение дискриминации в международной торговле и полный режим наибольшего благоприятствования. За три подготовительных года Япония заключила с 17 странами соглашения о взаимном снижении тарифов. Тем не менее, США, Англия, Франция, Австралия, Бельгия и Люксембург периодически применяли против японских товаров разнообразные меры дискриминации, особенно в те годы, когда уровень оплаты труда в Японии был существенно ниже, чем у них [2, с. 43-44].

В 80-е годы, когда Япония уже была второй промышленной державой мира, наиболее жесткие требования открыть ее рынок выдвинула администрация Рейгана. В 1985 г. Департамент торговли США подсчитал, что снятие всех японских нетарифных барьеров увеличило бы сумму американского экспорта в Японию на 16,9 млрд. долл. Подсчет строился на допущении, что для США на товарных рынках Японии должна быть такой же, как на аналогичных рынках в мировой торговле.

На переговорах в рамках Токийского раунда внимание также было обращено на нетарифные барьеры: национальные технические стандарты и правила сертификации товаров (продовольствия, автомобилей, лекарств, медицинских приборов, телекоммуникационного оборудования), особые условия для регистрации иностранных патентов (на компьютерные программы, технологии звукозаписи), система государственных закупок только у отечественных производителей (спутники связи, сверхмощные компьютеры). В 70-80-х годах конфликтов по поводу нетарифных барьеров было множество, причем японская сторона всегда занимала оборонительную позицию и отстаивала высокий уровень своих стандартов [2, с. 48-49].

Изучая вопросы формирования современной торговой политики Японии, следует обратиться к статистическим данным, начиная со времен создания ГАТТ, с тем, чтобы лучше понять наметившиеся тенденции. Динамика доли экспорта Японии и ведущих стран мира отражена на рис. 1.

Относительные показатели объективно отражают позиции стран по экспорту товаров и услуг. Фактически в послевоенное время Германия, Япония и Китай имели примерно одинаковый старт. Экспорт Германии и Японии имел хороший прирост, вплоть до кризиса 1973 года. Экспорт Японии, благодаря высокой доле в структуре промышленной продукции рос вплоть до середины 90-х годов. Из рисунка видно, что показатели США, Германии и Китая почти сравнялись, т.е. 2009-2010 года могут преломить показатели экспорта и вывести в лидеры Китай. Япония несколько лет назад уступила свои позиции Китаю, и сейчас находится на 4-м месте в мире. Японский и американский экспорт с 1983 года развивается синхронно.

Следует отметить, что в 2009 году по сравнению с 2008 годом по данным ВТО, мировой экспорт упал до -12%, импорт до -13%, тогда как падение японского экспорта самое большое среди всех стран мира и составляет: -25%, падение импорта совпадает со среднемировой величиной. Падение экспорта

США составляет –14%, а импорта –17% [3, с. 8].

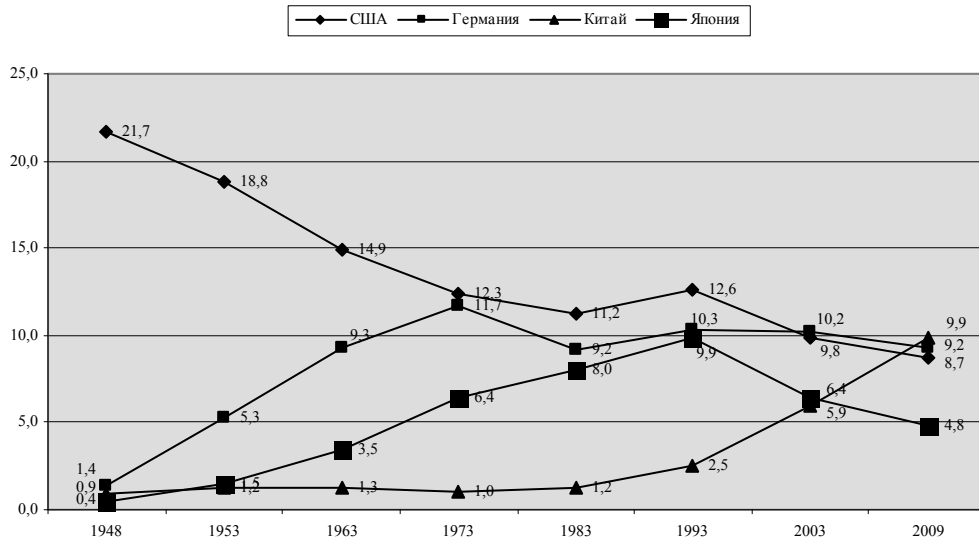


Рис. 1. Доли экспорта ведущих экономик мира, %

Разработано автором на основе данных: International Trade Statistics 2010 [3, с. 11].

В денежном эквиваленте экспорт Японии в 2009 году составил 581 млрд. дол., из них 508 млрд. дол. США составляет экспорт промышленной продукции, в 2008 году сумма экспорта составила 782 млрд. Статистические данные за последние три года [3, с. 14], отражают значительное ухудшение позиций Японии на мировом рынке, фактически страна потеряла ¼ часть экспортных поставок. Рассмотрим более подробно факторы, которые негативно отразились на показателях Японии.

Рассмотрим структуру экспорта Японии в разрезе ее стратегических торговых партнеров. Динамика изменений сотрудничества «страны восходящего солнца» с торговыми партнерами по экспорту товаров за последние десять лет отражена на рис. 2.

Торговый крах Японии в 2009 году Р. Вакасуги объясняет последствиями создания «торговой триады». В США Япония осуществляет косвенный экспорт через рынок Китая, поставляя на прибрежные сборочные заводы промежуточные товары, из которых производится готовая продукция, экспортируемая в США [4, с. 212]. Вследствие чего японский экспорт в США, уменьшился почти в два раза. Структурные сдвиги в экспорте произошли из-за фактического исключения Японии из международных поставок, где ее заменил Китай. Несмотря на значительное сокращение масштабов экспорта, США, Китай и ЕС все еще остаются стратегическими партнерами Японии.

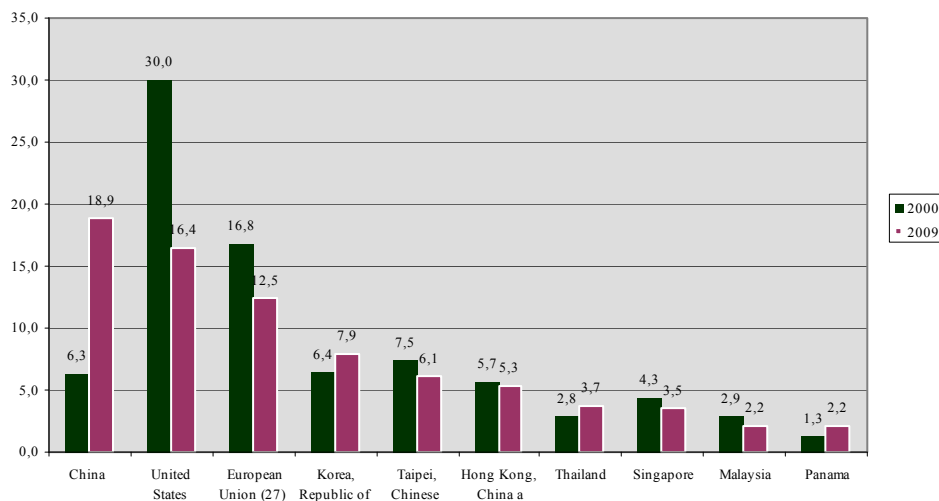


Рис. 2. Доли ведущих торговых партнеров в экспорте Японии, %

Разработано автором на основе данных: International Trade Statistics 2010 [3, с. 20].

С остальными партнерами, как видно из рис. 2, ситуация остается примерно одинаковой. В сложившихся условиях, Японии крайне необходимо активнее вести торговую экспансию среди стран

АСЕАН и МЕРКОСУР. С этими региональными торговыми блоками Япония имеет сложившиеся исторически связи, особенно с АСЕАН. Но не все в торговых взаимоотношениях устраивало обе стороны.

В 1992 году два события усилили в странах АСЕАН ощущение, что Япония оставляет их на вторых ролях: первое – это энергичные усилия кабинета Миядзавы по удовлетворению требования Буша относительно либерализации японского рынка, а второе – прохладное отношение Японии к предложению Малайзии о создании восточноазиатского экономического сообщества. Особую обеспокоенность у стран АСЕАН вызывало нежелание японских импортеров покупать их готовые товары.

Так, 80% малазийского экспорта в Японию – это лес и нефтепродукты. Таиланд, Индонезия, Филиппины и Бруней также экспортируют в Японию главным образом сырье и продовольствие. В 1990 г., например, 71% индонезийского экспорта в Японию составляло минеральное топливо, и только 0,4% – машины и оборудование. Исключение составлял Сингапур, который добился больших успехов в экспорте готовых товаров в Японию, которым машины и оборудование составляли четвертую часть. Сингапур также преуспел в продвижении на японский рынок драгоценностей, одежды и мебели. Бизнесмены АСЕАН указывали на чрезмерно ограничительный характер регулирования своего импорта Японией, выражающийся в слишком жесткой проверке на качество электробытовых товаров, что рассматривалось ими как один из невидимых торговых барьеров. Другим препятствием к расширению экспорта из стран АСЕАН в Японию, является высокая стоимость маркетинговых офисов, что ставит асеановских производителей в зависимость от местных торговых агентов [5, с.114].

Как видно, из приведенных фактов, Япония сохраняет высокие требования к импортерам, предъявляя подчас невыполнимые требования. С другой стороны, Япония жестко ограничивает участие иностранных партнеров в бизнесе, найме иностранной рабочей силы.

Исходя из официальных данных АСЕАН, взаимная торговля с Японией достигла в 2009 году 160,2 млрд. дол. США, а объем прямых иностранных инвестиций из Японии в 2009 году составил 5,2 млрд. дол. [6]. Положительные сдвиги свидетельствуют о возобновлении интереса взаимного сотрудничества со странами АСЕАН.

С Бразилией, лидером МЕРКОСУР, торговые потоки значительно уменьшились.

В 1952 году торговля между Японией и Бразилией развивалась благодаря заключенному соглашению о взаимных поставках товаров на сумму 70 млрд. дол. В результате активных закупок бразильских товаров и увеличения импорта с 1951 по 1956 года на 85%, Японии удалось расширить и свое присутствие на бразильском рынке, развить экспорт на 55% (с 22 до 33 млн. дол.). При этом экспортировались в эту страну главным образом черные металлы (свыше половины ввоза в Бразилию), текстильные товары, на которые приходилось 11%, а также оборудование, удельный вес которого составлял 9% [7, с. 228].

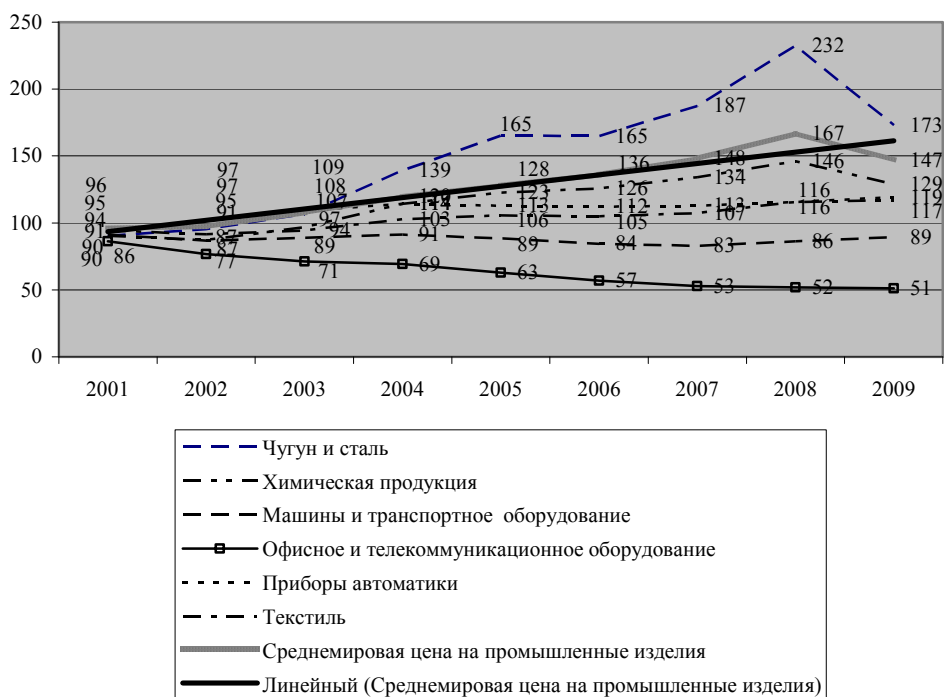


Рис. 3. Индексы экспортных цен Японии по отдельным товарным группам (2000 г. = 100)

Современные масштабы взаимной торговли незначительны. В 2009 году экспорт в Бразилию

составил 4,2 млрд. дол. США, а импорт 6,4 млрд. дол. США [3, с. 203], хотя Бразилия в данном регионе так и остается крупнейшим партнером.

Рассмотрим другую важную составляющую японского экспорта его товарную структуру и индексы изменения цен по основным экспортным группам товаров.

Структура экспорта по-прежнему отличается высоким удельным весом готовой продукции – 93,1%, что и определяет его высокую конкурентоспособность: 6,3% – интегральные схемы и электроника, 13,6% составляет офисное и телекоммуникационное оборудование, 17,9% – приборы автоматики [3, сс. 81, 97, 102]. Значительное падение японского экспорта можно объяснить исходя из товарной структуры и индекса цен по данным товарным группам. Индексы экспортных цен Японии по отдельным товарным группам отражены на рис. 3.

Разработано автором на основе: International Trade Statistics 2010 [3, с. 236].

Исходя из линейного тренда среднемировой цены на промышленные товары (рис. 3), можно сделать вывод, что Япония продает за рубеж товары по заниженным (демпинговым) ценам, кроме чугуна и стали. Вследствие этого абсолютные показатели экспорта в денежном эквиваленте значительно уменьшились. С одной стороны, это можно объяснить ростом производительности труда, но с другой стороны оплата труда в Японии в десятки раз выше, чем, например в Китае.

Согласно Базе данных по антидемпингу ВТО за период с 01.01.1995 года по 30.06.2010 года [8], Япония занимает 5-е место в мире по количеству установленных антидемпинговых мер. Против японских товаров было установлено 112 антидемпинговых мер, что составляет 4,6% от количества мер в мировом масштабе. Активнее всего проводят расследования Китай – 25 и США – 21, то есть взаимоотношения стратегических торговых партнеров наталкиваются на определенные барьеры. И хотя против импорта Япония за данный период ввела всего 7 антидемпинговых мер, на торговую политику Японии активно оказывают влияние органы государственного регулирования.

С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа выявим влияние экспортных цен по определенным товарным группам на среднюю экспортную цену на японские товары. Данный анализ поможет выявить группы товаров, ценовая политика относительно экспорта которых, влияет на конкурентоспособность японского экспорта в целом. Корреляционно-регрессионный анализ проведем в ПП STATISTICA 7.0 в модуле Множественная регрессия (Multiple Regression). Воспользуемся уравнением линейной множественной регрессии по формуле:

$$\hat{y} = a_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_mx_m + \varepsilon, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где m - число учитываемых факторов (независимых переменных),

n - объем выборки.

Общее назначение множественной регрессии состоит в анализе связи между несколькими независимыми переменными и зависимой переменной. В регрессии зависимым фактором (Y) взят показатель изменения индекса средней экспортной цены на японскую продукцию. Исходя из выбранных данных, был получен массив следующего вида:

$$X(i, j), \quad i = 1, \dots, 9 \\ j = 1, \dots, 6,$$

где i – годы,

j – номер переменных.

Информационной базой для анализа являются данные табл. 1.

Таблица 1

**Индексы экспортных цен на определенные группы японских товаров
(индекс 2000 г. = 100)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средняя цена на японскую продукцию	91	88	91	96	96	94	95	101	100
Чугун и сталь	90	95	107	139	165	165	187	232	173
Химическая продукция	90	87	97	114	123	126	134	146	129
Машины и транспортное оборудование	91	87	89	91	89	84	83	86	89
Офисное и телекоммуникационное оборудование	86	77	71	69	63	57	53	52	51
Приборы автоматики	95	97	109	114	113	112	113	116	119
Текстиль	94	91	94	103	106	105	107	116	117

Разработано автором на основе данных: International Trade Statistics 2010 [3, с. 235].

В результате проведенных итераций получены следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2

Результаты множественной регрессии

Regression Summary for Dependent Variable: Средняя цена японского экспорта R= 0.99888264 R ² = .99776653 Adjusted R ² = .99106612 F(6,2)=148.91 p<.00669 Std.Error of estimate: .40101						
	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(2)	p-level
Зависимый фактор			4.699370	8.586521	0.547296	0.639087
Машины и транспортное оборудование	-0.148248	0.338602	-0.218977	0.500148	-0.437824	0.704260
Офисное и телекоммуникационное оборудование	0.985369	0.669208	0.339928	0.230860	1.472441	0.278777
Приборы автоматики	0.608578	0.403087	0.311524	0.206336	1.509792	0.270169
Текстиль	1.212369	0.458946	0.551457	0.208756	2.641637	0.118388
Чугун и сталь	0.608043	0.271384	0.054897	0.024502	2.240529	0.154365
Химическая продукция	-0.517009	0.526872	-0.106033	0.108056	-0.981280	0.429923

Регрессионные коэффициенты (или В-коэффициенты) представляют независимые вклады каждой независимой переменной в предсказание зависимой переменной. Другими словами, переменная x_i , к примеру, коррелирует с переменной y после учета влияния всех других независимых переменных.

Проверка адекватности модели, построенной на основе уравнения регрессии, начинается с проверки значимости каждого коэффициента регрессии.

Теснота линейной взаимосвязи между переменной y и рядом переменных x_j может быть определена с помощью коэффициента множественной корреляции. В нашем случае $R= 0.99888264$, это означает, что построенная регрессия объясняет 99,8% разброса значений относительно среднего.

Результаты регрессии, позволяют формализовать изучаемые переменные следующим образом:

$$Y = 4,699 - 0,219X_1 + 0,340X_2 + 0,311X_3 + 0,551X_4 + 0,055X_5 - 0,106X_6 \quad (2)$$

Исходя из уравнения множественной регрессии, можно сделать вывод, что отрицательная корреляция связана с низкими ценами на машины и транспортное оборудование, а также резким падением цен на химическую продукцию.

В своей торговой политике Япония почти не использует разрешенных инструментов, при этом традиционно задействуются скрытые рычаги давления на зарубежных партнеров, фактически изолируя внутренний рынок от конкурентного влияния.

Система разрешения споров в ВТО постоянно сталкивается с торговыми конфликтами, связанными с отличиями в подходах к конкурентной политике в разных странах. Наибольшее их количество возникает между странами, в которых есть существенные отличия в организации рынков. Так, в 1995 году возникли торговые конфликты между США и Японией относительно торговли автозапчастями. При этом поднятые вопросы были малосвязанными с ограничениями в торговле. Причиной конфликтов стала политика автомобильных фирм относительно закупок комплектующих для собственного производства. Они использовали традиционный для Японии подход – работу с японскими поставщиками, из-за чего американские производители не могли выйти на японский рынок. То есть речь шла не об искажении условий конкуренции со стороны государства, а о существующей системе договоренностей или вертикальной интеграции, которая ограничивала работу конкурентов на рынке [9, с. 12].

Выводы и перспективы научных разработок в данном направлении. Исходя из проанализированных данных, можно сделать вывод, что потенциал экономической экспансии Японии постепенно затухает и необходимо искать новые направления взаимодействия. И хотя конкурентоспособность японской продукции остается высокой, но снижается конкурентоспособность Японии в целом. Ограничения импортеров в виде различных требований и нетарифных барьеров, направленные на поддержание собственной конкурентоспособности, вызвало ответную реакцию со стороны торговых партнеров на ограничение японского импорта. Установление экспортных цен ниже среднемирового уровня и уменьшение издержек производства путем перенесения сборки конечной продукции в другие страны привело Японию к значительному падению объемов экспорта.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены инструменты торговой политики Японии. Охарактеризована товарная структура экспорта. Исследованы торговые потоки со стратегическими торговыми партнерами и региональными блоками АСЕАН и МЕРКОСУР. Выявлена корреляционная взаимосвязь изменения экспортных цен.

Ключевые слова: торговая политика, конкурентоспособность, торговые партнеры, региональный блок,

экспортные цены.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті інструменти торговельної політики Японії. Охарактеризовано товарну структуру експорту. Досліджені торговельні потоки зі стратегічними торговельними партнерами та регіональними блоками АСЕАН та МЕРКОСУР. Виявлено кореляційний взаємозв'язок зміни експортних цін.

Ключові слова: торговельна політика, конкурентоспроможність, торговельні партнери, регіональний блок, експортні ціни.

SUMMARY

The tools of trade policy were considered in the article. The commodity composition of export was characterized. The trade flows with the main trade partners and regional blocks such as ASEAN and MERCOSUR were examined. The correlation on changing export prices was found.

Keywords: trade policy, competitiveness, trade partners, regional block, export prices.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Япония: экономическое чудо / Н.Л.Дружинин. – СПб.: Питер, 2003. – 272 с. – ISBN 5-94807-004-2
2. Внешнеэкономическая политика Японии // Инфор. бюл. ВИНТИ. Экономика и управление в зарубежных странах. – 2002. – № 12. – С. 39-55.
3. International Trade Statistics 2010. – World Trade Organization, 2010. – 250 p. – ISBN 978-92-870-3739-8.
4. The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects // Edit by Richard Baldwin. Centre of Economic Policy Research, 2009. – P. 207-217. – ISBN 9781907142062
5. Кистанов В.О. Япония в АТР: анатомия экономических и политических отношений. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1995. – 335 с. – ISBN 5-02-017883-7.
6. Официальный сайт АСЕАН // Режим доступа: <http://www.aseansec.org/25903.htm>
7. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Какая она? / Бок Зи Коу. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2002. – 350 с. – ISBN 5-282-02150-1
8. Antidumping Database // Режим доступа: <http://wto.org>
9. Сірик О.М. Питання конкурентної політики та Світова організація торгівлі // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 12 (55) / Наук. ред. І.К.Бондар. – К., 2005, – С.10-12.

УДК 657 (520)

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД

Кошевцова М.А., ас. ДУІ і ШІ

Постановка проблеми. Згідно практиці розвинених країн, управлінський облік значно розширив свої межі і вже не є тільки обліком, як такий. Навпаки, управлінський облік поєднує в собі, як мінімум наступні процеси: власне облік, аналіз, планування і контроль.

Так, відповідно до передових сучасних уявлень управлінський облік - це невід'ємна частина управління підприємством, що вимагає ідентифікації, формування, уявлення, інтерпретації і використання інформації, що відноситься до: формулюванню бізнес-стратегії; плануванню і контролю видів діяльності; аналізу і ухваленню управлінських рішень; ефективному використанню ресурсів; підвищенню продуктивності і збільшенню вартості компанії; збереженню матеріальних і нематеріальних активів; корпоративному керівництву і внутрішньому контролю.

Зміни, що відбуваються в теорії і практиці управлінського обліку в розвинених країнах (США, країни Західної Європи) перш за все пов'язані з тим, що виникли нові потреби для задоволення основної мети сучасних підприємств - підвищення ефективності діяльності, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. Саме тому, тема статті вважається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Започаткували теорію управління Ф.Тейлор, М. Вебер, А.Файоль, А.Маслоу, П.Друкер, А.Чандлер, Р.Девіс, Э.Дейл, Ч.Барнард, Г.Саймонс, И.Ансофф. Вони вважаються класиками та представляють різні наукові школи теорії управлінського обліку. До нової школи належать Л.Берталанфи, В.Леонт'єв, К.Боулдинг, А.Рапопорт, Р.Аккоф. Останні наукові дослідження російських та вітчизняних вчених представлені роботами С.Фалько, І.Івакіної, Ю.Богатина, В.Івашкевича.

Виділення невирішеної проблеми. В Україні управлінський облік на підприємствах не набув поширення, але великі підприємства роблять спроби його організації. Тому необхідним бачиться подальше вивчення світового досвіду організації управлінського обліку на підприємстві та пошук

можливостей використання результатів цього аналізу в українських умовах.

Мета роботи. Метою даної статті є аналіз світового досвіду, зокрема досвіду Японії, в організації управлінського обліку на підприємстві, а також існуючих моделей його організації, виділення тих досягнень японської практики, що можна було б застосувати в національних умовах.

Результати дослідження. Організація обліку витрат на виробництво в різних країнах має особливості, обумовлені як історичними традиціями, так і економічною доцільністю. Найцікавіший, на наш погляд, досвід Японії, оскільки Японія має хороші показники інноваційного розвитку.

По ступеню комп'ютеризації облікових робіт Японія перевершує практично всі економічно розвинені країни. Як і в більшості розвинених країн, бухгалтерія кожного підприємства ділиться на дві частини: фінансову і управлінську. Перша веде облік доходів і витрат, активів і зобов'язань, розрахункових операцій, складає фінансову звітність. У обов'язки другої входить попередній розрахунок нормативів витрат, контроль фактичних витрат по їх видах, місцях формування і об'єктах, складання і аналіз фактичних калькуляцій і управлінської звітності про виробничі витрати.

Управлінська бухгалтерія, як правило, розосереджена по окремих структурних підрозділах економічного суб'єкта.

Істотним плюсом є той факт, що управлінський облік не схильний до жорсткої регламентації — його структуру і методологію можна широко диференціювати виходячи з індивідуальних потреб конкретного підприємства.

На Заході подібна диференціація спочатку обумовлена регіональними особливостями — розділенням систем управлінського обліку на англо-саксонську і континентальну моделі. Така ситуація пояснюється особливостями промислово-фінансової історії, що визначили специфіку джерел капіталів і підприємницьких цілей (табл. 1), які у свою чергу зробили вплив на формування систем управлінського обліку.

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика джерел капіталу по країнах світу [1]

Фактор	Континентальна Європа та Японія	Англомовний світ
Джерело капіталу (ключовий фактор)	Банки та збереження	Ринки акцій та збереження
Превалюючий вид власності компаній	Банки (прямо або опосередковано) або власники-менеджери	Акціонери (прямо або опосередковано)
Мотивація компаній	Технологія	Фінанси
Можливість зміни власника	Обмежена: на ринку існує контроль за корпораціями; перекупка конкурентом майже неможлива	Відкритий, переважно стихійний ринок; перекупка конкурентом відносно легка
Важливість опублікованих звітів	Середня або низька	Висока
Превалюючий часовий період орієнтації управлінських рішень	Довгостроковий	Середньо, - короткостроковий

Ці фактори є причиною побудови моделей управлінського обліку з деякими відмінностями по країнах. У одних країнах фінансові установи історично домінували над промисловими, в інших — навпаки. Спочатку інвестиції почали здійснювати фінансові інститути англоязычних країн, акумулюючи капітал, накопичений завдяки торговій експансії в кінці XVI і XVII—XVIII вв. Що стосується промисловості, вона стала набувати сучасних контурів тільки в результаті технологічного прориву в XIX в. у континентальній Європі. Технократичні структури країн світу до цих пір відображають ці історичні відмінності.

Порівняльний аналіз різних традицій, методів і прийомів, прийнятих в англосакській і континентальній системах управлінського обліку, дозволяє виділити те краще, що сформувалося в кожній з них.

«Золотою серединою» слід рахувати поєднання фінансових і технологічних цілей, акціонерних і технократичних інтересів, короткострокового і перспективного бачення проблем, кількісних і якісних критеріїв.

Так, у Німеччині та Японії потреби компаній в капіталі задовольняються в основному небагатьма крупними банками, які мають доступ до додаткової (крім тієї, що міститься в звітності) інформації про діяльність підприємств.

Наявність таких різних підходів до формування систем обліку ускладнює діяльність національних підприємств на міжнародному рівні, вихід на міжнародні ринки капіталу, спільну діяльність компаній різних країн. В цьому випадку можна [1]:

1) Не робити нічого, якщо підприємство функціонує тільки на внутрішньому ринку або якщо мова і валюта такої компанії відомі у світовому масштабі (наприклад, компанії США).

2) Підготовка "зручного перекладу" (convenience translation) звітності на мову користувача без зміни валюти і принципів обліку (такі звіти часто представлялися фінськими компаніями для ведення переговорів з російськими контрагентами).

3) Підготовка "зручного звіту" (convenience statement), коли звітність не тільки перекладається мовою користувача, але і перераховується у валюту користувача, хоча облікові принципи залишаються тими ж (цей підхід характерний для японських компаній).

4) Підготовка "частково перерахованого звіту" (restate on a limited basis) з перекладом, перерахунком валюти і частковим перерахунком окремих елементів фінансового звіту відповідно до принципів обліку країни користувача. Ця інформація дається як додаток до різних форм звіту. (Компанія "Вольво" користувалася цим способом.)

5) Підготовка "дублюючого фінансового звіту" (secondary financial statement). В цьому випадку робиться переклад, перерахунок валюти і перерахунок всіх показників звітності відповідно до облікових принципів користувача. Це найдорожчий варіант, хоч і найзручніший для користувача (такий підхід характерний практично для всіх підприємств з іноземними інвестиціями на українському ринку).

б) Підготовка фінансового звіту відповідно до міжнародних стандартів обліку.

Через обмеженість сировинних ресурсів проблема зниження витрат виробництва на японських підприємствах має першорядне значення. Зниження витрат вважається основним засобом в конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках [2]. Цьому завданню підпорядковано все: від організації ефективного обліку витрат до нормалізації людських відносин, які розглядаються як елемент управління, що забезпечує скорочення витрат на персонал.

Важлива роль в організації жорсткого контролю за формуванням витрат відведена управлінському обліку.

У практиці обліку в Японії можна виділити три варіанти нормативного обліку: роздільний (характеризується формуванням витрат по кожному виду виробів), загальний (формує витрати по всій продукції в цілому) і зведений (припускає використання обох попередніх варіантів) [2].

Основними шляхами зниження витрат на виробництво продукції вважаються вдосконалення і раціоналізація устаткування, реорганізація структури управління, інтенсивніше використання методів дослідження операцій і ін.

Як відомо, саме в Японії зародилася система організації виробництва по методу «точно вчасно» («канбан»), яку ще іноді називають «виробництвом без запасів». Суть даної системи полягає в наступному: на всіх стадіях виробничого циклу необхідний вузол або деталь поставляється до місця подальшої технологічної операції саме тоді, коли це потрібно. Вся система орієнтована на те, щоб відправляти готові вироби в той момент, коли у торговельній мережі є в них потреба. Переваги даної системи очевидні: зменшення розміру оброблюваних партій, скорочення заділів, практична ліквідація незавершеного виробництва, зведення до мінімуму об'єму товарно-матеріальних запасів. Все це дозволяє за інших рівних умов значно понизити витрати на виробництво і реалізацію продукції. Разом з тим ефективне функціонування цієї системи неможливе без такої організації управлінського обліку, яка дозволила б синхронізувати технологічний процес на різних стадіях виробничого циклу.

Формування витрат на виробництво продукції безпосередньо пов'язане з системою управління якістю в масштабі всієї компанії. Підвищення якості продукції, що випускається, приводить до зростання доходів компанії при відносному скороченні витрат на одиницю продукції, що випускається, що особливо важливе для країн з обмеженими сировинними ресурсами. Тим часом, як вважають американські учені, лише 15–20 % проблем, пов'язаних з якістю, виникає з вини безпосередніх виконавців, а інші – наслідок недосконалості системи управління виробництвом, відповідальність за функціонування якої несе керівництво компанії [3].

У зв'язку з цим облікова функція контролю якості на японських підприємствах є пріоритетною в порівнянні з контролем об'єму випуску продукції.

В основі моделей контролінга лежить певна філософія управління підприємством і національні особливості. Їх необхідно враховувати, оскільки інакше, і тому є приклади, можливі великі ризики і помилкові оцінки в управлінні.

Розрізняють дві конкуруючі моделі — німецьку і англо-американську. Сутність решти національних версій контролінга існує між ними.

Дещо відособлено діє модель контролінга в Японії. Запозичені ідеї і підходи контролінга із США були пристосовані до локальних потреб і уявлень про цінності. З цієї комбінації виникли нові методи, що відрізняються від західних підходів. Японський контролінг орієнтований не на окремі підприємства, а на групи підприємств або навіть на все суспільство [2].

Примітно, що акцент в Японії робиться на майбутньому, роботі на випередження. Контролінг розповсюджується далі за окремі сфери діяльності підприємства, близький до виробництва і зачіпає осіб, що беруть участь у виробництві, щоб в колективній дії визначити значущі цілі. Контроллери в Японії мають універсальну освіту і багаторічний досвід через ротацию роботи на підприємстві.

Найбільший внесок в досвід організації управлінського обліку зробили японські фахівці з виробничого менеджменту і управлінського обліку, які ще в 1960-х роках запропонували просту і

ефективну відповідь на питання, коли починати здешевлювати свій продукт. Вони розробили концепцію управління за цільовою собівартістю — систему таргет-костінг (target costing) і успішно використовують її на практиці вже майже сорок років.

Першим, хто спожив сучасне формулювання — “таргет-костінг” (target costing) був Тоширо Хиромото, що опублікував в 1988 р. одну з самих цитованих в подальші роки статей, присвячених досягненням японського управлінського обліку. Раніше термін “таргет-костінг” в англомовних ділових і професійних виданнях не вживався [3].

Розглядаючи причини виникнення системи таргет-костінг, слід звернути увагу на зовнішність бізнесу, що помітно змінилася в останні десятиліття. Сьогодні одним з головних чинників успіху і конкурентоспроможності компаній є інноваційні продукти. Виробники в багатьох галузях вже не можуть продавати величезні партії стандартних виробів, покладаючись на відносно стабільні ринки і технології. Сучасні ринки є мінливими, а технології прогресують дуже швидко, що примушує менеджерів використовувати нові підходи до управління, орієнтуючись на поведінку споживачів, і розробляти відповідні інструменти планування, вимірювання, обліку і контролю витрат, які об'єднуються в систему управління витратами (cost management).

Якщо раніше традиційні методи управління і обліку витрат (наприклад, стандарт-костінг) повністю виправдовували себе, то тепер багато фахівців вважають, що настав час переглянути звичні підходи, які не відповідають вимогам сучасного конкурентного середовища. Одним з найважливіших завдань є модифікація методології обліку витрат і калькуляції собівартості нових (інноваційних) продуктів.

Система таргет-костінг — це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і що реалізовує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькуляції цільової собівартості відповідно до ринкових реалій. Саме з такої позиції ми і її розглядатимемо надалі.

Вже багато років система таргет-костінг використовується на виробничих підприємствах, особливо в інноваційних галузях, де постійно розробляються нових моделі і види продукції. Таргет-костінг використовує приблизно 80% великих японських компаній (Toyota, Nissan, Sony, Matsushita, Nippon Denso, Daihatsu, Cannon, NEC, Olympus, Komatsu і багато інших), а також значну частину відомих американських і європейських компаній (Daimler/Chrysler, ITT Automotive, Caterpillar, Procter & Gamble і ін.), які добиваються високої якості і рентабельності своєї продукції. Слід відмітити, проте, що в порівнянні з японськими компаніями, американські компанії упроваджують таргет-костінг значно повільніше. Це пояснюється їх більшою прихильністю звичним інструментам управління витратами і методам калькуляції собівартості, які традиційно використовуються в американській моделі управлінського обліку.

Окрім сфери виробництва інноваційних продуктів, таргет-костінг все частіше застосовують підприємства, задіяні у сфері обслуговування, а також неприбуткові організації. Наприклад, система таргет-костінг ще в початку 1990-х років була успішно адаптована у ряді американських клінік. Досліджуючи динаміку проникнення ідеї таргет-костінг в різні галузі і сфери людської діяльності, можна припустити, що резерви цієї концепції ще далеко не вичерпані.

Сама ідея, покладена в основу концепції таргет-костінг, нескладна і революційна одночасно. Японські менеджери просто вивернули «навиворіт» традиційну формулу ціноутворення:

$$\text{Собівартість} + \text{Прибуток} = \text{Ціна}$$

яка в концепції таргет-костінг трансформувалася в рівність:

$$\text{Ціна} - \text{Прибуток} = \text{Собівартість}$$

Це просте рішення дозволило отримати прекрасний інструмент превентивного контролю і економії витрат ще на стадії проектування.

Система таргет-костінг, на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи із заздалегідь встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту або послуги.

Для визначення цільової собівартості виробу (послуги) величина прибутку, яку хоче отримати фірма, віднімається з очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу — від менеджера до простого робочого — працюють над тим, щоб спроектувати і виготовити виріб, відповідний цільовій собівартості.

Інженерна розробка продукту на японських підприємствах, де концепція таргет-костінг пройшла тривалу опробування, відрізняється від підходу, домінуючого в західних компаніях. Наприклад, процес удосконалення продукту на Заході здійснюється таким чином (рис.1):

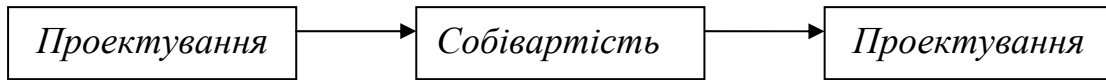


Рис.1. Процес удосконалення продукту в англосаксонській практиці [4]

У Японії цей же процес відповідно до ідеології таргет-костінг набуває іншого вигляду (рис.2):

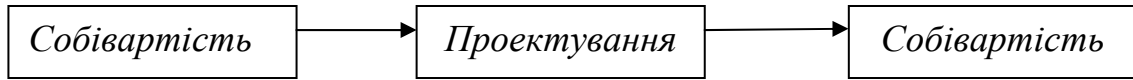


Рис.2. Процес удосконалення продукту відповідно до ідеології таргет-костінг [4]

Таким чином, виробничий процес, починаючи із задуму нового продукту, набуває інноваційного характеру, не виходячи за рамки наперед встановлених витратних обмежень.

Наприклад, в автомобілебудівній галузі Японії цільова собівартість визначається не тільки для кожної нової моделі, але і для кожної частини проєктованого автомобіля. Дизайнери розробляють пробний проєкт і намагаються з'ясувати, чи знаходиться кошторисна собівартість автомобіля в межах цільової собівартості. Якщо немає, то до проєкту вносяться необхідні зміни. Цей процес продовжується до тих пір, поки не зникає проміжок між кошторисною і цільовою собівартістю. Тільки після цього роблять дослідний зразок автомобіля для випробувань.

Коли багатократні зміни пробного проєкту завершені і кошторисна собівартість не перевищує цільову, оформляється кінцевий варіант проєкту, який передається у відділ виробництва. Впродовж перших місяців виробництва фактичні витрати, як правило, декілька перевищують цільові із-за проблем, пов'язаних з освоєнням нової моделі, але потім, після з'ясування причин відхилень і їх ліквідації, все приходить в норму.

Схематично процес управління по цільовій собівартості виглядає наступним чином (рис.3). З цього можна побачити, що цей процес двостороннє обернений.

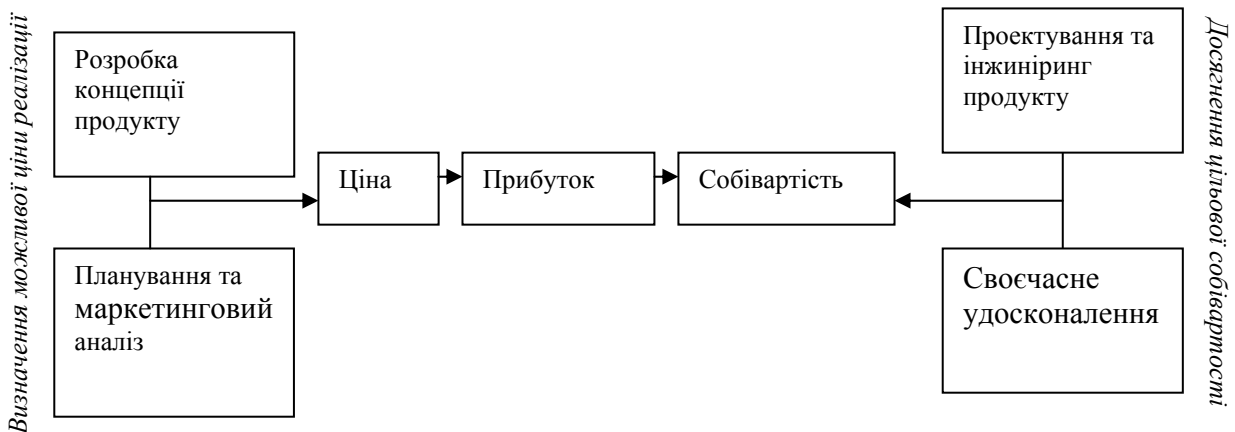


Рис.3. Процес управління по концепції таргет-костінг [5]

З одного боку, правильно визначити цільову собівартість виробу або послуги неможливо без глибокого маркетингового дослідження поточного стану ринку і його перспектив, а з іншої — приведення кошторисної собівартості у відповідність з цільовою собівартістю припускає наявність управлінського таланту у менеджерів, інженерної кмітливості у проєктувальників і аналітичного мислення у бухгалтерів — фахівців з управлінського обліку. Всі ці люди зв'язані однією метою — ліквідувати різницю між кошторисною і цільовою собівартістю.

Висновки та пропозиції. Таким чином, дослідивши досвід японських підприємств щодо організації управлінського обліку, можна зробити висновок, що зниження витрат вважається основним засобом в конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках. Знизити витрати дозволяє система організації виробництва по методу «точно вчасно». Облікова функція контролю якості на японських підприємствах є пріоритетною в порівнянні з контролем об'єму випуску продукції. Японський контролінг орієнтований не на окремі підприємства, а на групи підприємств або навіть на все суспільство. Найбільшим досягненням японської практики є створення концепції цільової собівартості, яка вже декілька десятиліть показує свою ефективність не тільки на японських підприємствах, але в інших розвинених країнах.

Автор вважає, що саме на розглянуті в статті моделі та концепції варто звернути увагу керівникам вітчизняних підприємств. Цей досвід є цінним і може бути застосований в Україні з урахуванням

національних умов.

РЕЗЮМЕ

В статті викладені основні положення та моделі організації управлінського обліку у світовій практиці. Особливу увагу автор присвятив досягненням японського досвіду та його особливостям. Розглянуто причину розбіжностей моделей організації управлінського обліку в різних країнах, систему організації „точно в час”, управління якістю на виробництві, принципи побудови концепції цільової собівартості, контролінг тощо.

Ключові слова: управлінський облік, моделі організації, концепції цільової собівартості, Японія, підприємство.

РЕЗЮМЕ

В статье изложены основные положения и модели организации управленческого учета в мировой практике. Особое внимание автор уделил достижениям и особенностям японской практики. Рассмотрены система организации «точно вовремя», управления качеством на предприятии, принципы построения концепции целевой себестоимости, контролинг и т.д.

Ключевые слова: управленческий учет, модели организации, концепции целевой себестоимости, Япония, предприятие.

SUMMARY

The basic statements and models of arrangement of internal accounting in world practice were shown. Special attention was dedicated to the achievements and peculiarities of Japanese practice. The “just-in-time” system, quality management, the concept of target cost, controlling etc. were considered in the article.

Keywords: management accounting, business model, concepts of target cost, Japan, enterprise.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Seminar in management accounting sponsored by the Commission of the European Communities in Moscow, Sept. 1994
2. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008 г.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.:Магистр, 2008 г.
4. Богатин Ю. В. Управленческий учет: информационное обеспечение рациональных плановых решений фирмы. М.: Финансы и статистика, 2008 г.
5. Івакіна І. Управлінський облік: стисло і доступно. – Х.: Фактор, 2009. – 320 с.

УДК 331.5

КОМПЕТЕНТНІСТНА ОСНОВА ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ В ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАХІВЦЯ

Кримова М.О., асистент ДонНУ

Освіта є невід’ємною складовою формування конкурентоспроможності фахівця. Вона забезпечує не лише отримання певного освітнього рівня або ж диплому надбаного освітньо-кваліфікаційного рівня, з її допомогою відбувається формування конкурентних переваг особистості, певного кола знань, вмінь, та навичок, становлення його як професіоналу. Крім того, освітній чинник безпосередньо впливає на професійно-кваліфікаційну структуру ринку праці, рівень розвитку економіки та науково-технічного прогресу, накопичення людського капіталу суспільства. Тому, забезпечити дійсно високий рівень конкурентоспроможності фахівця та майбутню ефективність його трудової діяльності, можливо лише за допомогою комплексного використання трьох основних складових освітнього чинника. По-перше, зваженого та науково обгрунтованого професійного самовизначення особистості; по-друге, отримання належного рівня освіти для обраної професії; по-третє, надбання в процесі освіти певного рівня компетентності на основі забезпечення якісної, гнучкої та відповідної сучасним вимогам економіки системи підготовки кадрів.

Питанням розвитку та функціонування сучасної системи освіти приділяють увагу широке коло науковців, державних діячів та практиків. Так, в своїх роботах вони розглядають проблеми невідповідності сучасної структури підготовки кадрів потребам роботодавців, інтеграції української системи освіти в єдиний європейський освітній простір, особливості впровадження кредитно-модульної системи, фінансування освітньої сфери та поширеність приватного освітнього сектору. Ключовими науковцями в цій сфері є: Колот А.М., Петюх В.М., Грішнова О.А., Шаульська Л.В., Семикіна М.В., Глевацька Н.М. Однак, не достатньо дослідженою залишається сфера освіти, як комплексний об’єкт формування особистості фахівця, його конкурентних переваг, компетенцій, вмінь, знань та навичок.

Метою статті є аналіз структури української системи освіти та можливостей побудови на її основі професійно-освітньої траєкторії сучасного фахівця з уточненням кола компетенцій які він набуває на кожному з освітніх рівнів.

Становлення особистості як фахівця розпочинається на етапі обрання ним майбутньої професійної діяльності. Однак, процесом професійного самовизначення є попереднє надбання особистістю конкурентних переваг яке триває з моменту його народження та накопичується протягом всього життя. Нагромадження освітнього потенціалу відбувається за допомогою національної освітньої системи, зовнішнього оточення та ставлення особистості до саморозвитку. Українська система освіти є достатньо зваженим та комплексним механізмом який охоплює всі сфери підготовки починаючи від дошкільної освіти малюків до підготовки наукових кадрів в докторантурі та самоосвіту, таким чином створюючи умови для реалізації концепції освіти протягом життя. Закон України «Про освіту» передбачає наступні освітні рівні: дошкільна освіта, загальна середня освіта, позашкільна освіта, професійно-технічна освіта, базова та повна вища освіта. Законодавчо установленим обов'язковим та безкоштовним блоком освітньої системи є загальна середня освіта, яка включає в себе початкову, базову та повну загальну освіту. На кожному з освітніх рівнів відбувається формування компетентності особистості та накопичення певних компетенцій які складають майбутню конкурентоспроможність фахівця, акумулюються його знання, вміння та навички. Існує різноманітне коло поглядів науковців на сутність категорій компетентність та компетенції. Так, за визначення економічної енциклопедії під компетентністю розуміється сфера повноважень органу, який здійснює управління, а також посадової особи. В іншому тлумаченні, компетентність розуміється як знання і досвід у певній сфері. Що стосується компетенції то це сукупність прав і повноважень, якими наділений орган або посадова особа згідно з чинним законодавством і нормативними документами, статутами, положеннями [1]. Європейським фондом освіти в 1997 році було надано формулювання компетентності, як характеристики, що надається людині у результаті оцінки ефективності (результативності) його дій, направлених на вирішення певного кола значущих для даного співтовариства задач та проблем. Знання, навички, здібності, мотиви та цінності орієнтира розглядаються як можливі складові компетентності, але самі по собі вони не роблять людину компетентною. Відносно компетенцій, існує декілька точок зору ЕФО щодо його тлумачення. Компетенція це: здатність робити що-небудь добре або ефективно; відповідність вимогам, що висуває роботодавець; здатність виконувати особливі трудові функції [2]. Більш повно до визначення сутності компетенцій підійшла російський вчений Зимня І.А. яка під компетенцією розуміє - деякі внутрішні, потенційні, приховані психологічні новоутворення: знання, подання, програми (алгоритми) дій, систем цінностей і відносин, які потім виявляються в компетентностях людини [3].

Сьогодні не існує чітко визнаної та загально прийнятої класифікації різновидів компетенцій. Деякі науковці систематизують компетенції за ступенем індивідуалізації (індивідуальні або колективні) або ступенем необхідності (базові, професійні, академічні або лінгвістичні), існує й ухвалений Радою Європи перелік компетенцій, це: політичні й соціальні компетенції; компетенції пов'язані з життям у багатокультурному суспільстві; компетенції, що ставляться до володіння усною й письмовою комунікацією; компетенції, пов'язані зі зростанням інформатизації суспільства; здатність до навчання. Однак, з позиції надбання конкурентних переваг та у відповідності з процесом навчання найбільш повною та комплексною є класифікація, компетенцій у відповідності з українськими освітніми стандартами це: соціально-особистісні, загальнонаукові, інструментальні, загально-професійні, базові професійні, гуманітарні та соціально-економічні, природно-наукові та спеціалізовано професійні (Таблиця 1).

Компетенції потрібні особистості не лише для ефективного працевлаштування та подальшої трудової діяльності. Використовуються вони і в повсякденному житті коли людина стикається з необхідністю вирішення певних побутових завдань та проблем, потребує певної компетентності й сам процес освіти. Так при відсутності певного об'єму накопичених знань, вмінь та навичок особа не може дійсно якісно засвоїти навчальну інформацію та оволодіти новими компетенціями, в деяких випадках це може стати перешкодою для подальшого навчання та професійної реалізації. Тому, найбільш повна акумуляція компетенцій на кожному з етапів освіти, має не лише соціальний ефект, а й економічний, що полягає в скороченні строку віддачі від інвестицій в людський капітал, зменшує витрати часу на навчання, підвищує продуктивність праці та збільшує рівень фінансового благополуччя не лише індивіда, а й країни в цілому.

В залежності від обраної життєвої стратегії, особливостей виховання, життєвих пріоритетів, фінансових можливостей сім'ї та територіальної доступності освітніх закладів, кожна особистість може обирати свою професійно-освітню траєкторію. Мінімальним віком початку освітньої траєкторії людини є три роки, коли дитина має змогу вступити до дошкільних освітніх установ де відбувається перше оволодіння компетенціями соціально-особистісного типу, початкове суспільне виховання та опанування первинних знань та навичок. В Україні дошкільна освіта здійснюється такими закладами як: ясла, ясла-садки, дитячі садки, дитячі садки компенсуючого типу, дитячі будинки, дошкільні навчальні заклади сімейного типу, сімейні дитячі садки, центри розвитку дитини. Наступним ступенем освітньої системи є початкова освіта яка здійснюється в державних або приватних установах (школах, навчально-виховних

комплексах та гімназіях).

Таблиця 1

Компетентнісна структура системи освіти

Різновид компетенцій	Дошкільна освіта	Початкова освіта	Середня освіта	Позашкільна освіта	Професійна освіта	Самоосвіта
Загально-наукові компетенції						
Соціально-особистісні компетенції						
Природно-наукові компетенції						
Інструментальні компетенції						
Загально-професійні компетенції						
Базові професійні компетенції						
Гуманітарні та соціально-економічні компетенції						
Спеціалізовано-професійні компетенції						

Надання освітніх послуг на цьому рівні державними установами є безкоштовним та охоплює майже всі верстви населення країни певної вікової групи (від шести до дев'яти років). Навчання в початковій школі триває чотири роки протягом яких, дитина опановує елементарні гуманітарні знання осягає основи правопису та арифметики, набуває первинні загальнонаукові та природно-наукові компетенції, продовжує накопичення компетенцій соціально-особистісного типу. Паралельно з дошкільною та загальною освітою особистість має змогу здійснювати й позашкільне навчання шляхом відвідування різноманітного кола кружків, секцій, художніх та музичних шкіл, таким чином розвиваючи свої таланти, збільшуючи кругозір, накопичуючи свій індивідуальний людський потенціал та створюючи основу для накопичення соціально-особистісних, а іноді і базових професійних компетенцій. Одним з етапів української освітньої системи є опанування базової загальної освіти, яка так само є обов'язковою та безкоштовною, тривалість навчання дорівнює п'ять років та охоплює вікову групу від десяти до чотирнадцяти років. Ця стадія характеризується процесом подальшого накопичення соціально-особистісних, природно-наукових, загальнонаукових, гуманітарних і соціально-економічних та перших інструментальних компетенцій під час навчання та вивчення дисциплін гуманітарного, природничого та технічного блоку. По закінченню базової загальної освіти особистість вперше стає перед вибором свого життєвого шляху. Маючи право продовжити своє навчання в старших класах загальноосвітньої школи, або ж почати опановувати свою майбутню професію в професійно-технічних навчальних закладах різних напрямів, по закінченню яких можна отримати не лише повну загальну освіту, а й диплом кваліфікованого робітника. Так само отримати свою першу кваліфікацію, підліток може навчаючись безпосередньо на виробництві в навчально-курсних комбінатах. Однак більшість сучасної молоді вподобає продовжувати своє подальше навчання в закладах загальної освіти (школах, гімназіях та ліцеях), термін підготовки в яких триває два роки. Цей освітній етап дозволяє поглибити знання учнів, вдосконалити існуючі вміння та навичку, розширити коло компетенцій випускників. По закінченню середньої школи кожна дитина отримує атестат про повну загальну освіту та сертифікати з предметних іспитів, які є перепусткою для подальшого його професійного навчання. Визначившись з видом професійної діяльності, випускник має змогу обрати свою подальшу освітню траєкторію серед вищих навчальних закладів різного рівня підготовки (технікумах I-II рівня акредитації; інститутах та академіях III рівня акредитації та університетах IV рівня акредитації), кожний з цих закладів присуджує певний освітньо-кваліфікаційний рівень та надає певні конкурентні переваги особистості на ринку праці. Система професійної освіти є головним інститутом де відбувається накопичення бази компетенцій

фахівця та формування його освітньої та професійної складової конкурентоспроможності. На всіх рівнях підготовки фахівця відбувається накопичення існуючих та оволодіння новими соціально-особистісними, загальнонауковими, інструментальними, загально-професійними, базовими професійними, гуманітарними та соціально-економічними та спеціалізовано професійними компетенціями. Кожна з дисциплін яку вивчають студенти у відповідності з індивідуальним навчальним планом, покликана на формування певного попередньо встановленого кола компетенцій. Тому, компетенції надбані на різних рівнях будуть дещо різнитись, чим вище рівень підготовки тим більш буде їх поглиблення. У вищих навчальних закладах першого та другого рівня акредитації (технікумах, коледжах) відбувається підготовка кадрів з напрямів які потребують кваліфікації Молодшого спеціаліста, в рамках якої накопичуються первинні професійні знання, вміння та навички. По закінченню технікуму особистість має обрати наступний крок своєї професійно-освітньої траєкторії, шляхом продовження навчання в закладах вищого рівня, або ж вийти на ринок праці та розпочати свою безпосередню трудову діяльність. Заклади освіти третього та четвертого рівня акредитації здійснюють підготовку кадрів за такими освітньо-кваліфікаційними рівнями, як бакалавр та магістр. Навчання в бакалавраті триває чотири роки по закінченню яких студент складає державний кваліфікаційний іспит з спеціалізованих дисциплін, в рамках якого проводиться оцінка надбаних в процесі навчання знань, вмінь, навичок та компетенцій і на основі якого видається диплом про вищу освіту. В світі, майже для 70% студентів цей освітній етап є останнім перед виходом на ринок праці, він забезпечує достатньо високий рівень конкурентоспроможності та достатньо повний об'єм надбаних компетенцій достатніх для обіймання більшості посад за своїм фахом. В Україні, у роботодавців та і суспільстві в цілому ще не створено повного уявлення щодо конкурентоспроможності фахівців з дипломом Бакалавра, в більшості випадків цей рівень освіти оцінюється, як незакінчена вища, тому майже 98% студентів продовжують своє фахове навчання в магістратурі. Слід зазначити, що в деяких навчальних закладах ще дотепер збереглась схема отримання кваліфікації Спеціаліста, але в зв'язку з стрімким втіленням в життя Європейських освітніх норм, ця тенденція стрімко зменшується та з часом зовсім зникне. Освітньо-кваліфікаційний рівень Магістра за Болонською системою передбачає наукове спрямування підготовки та проведення певних самостійних досліджень, тому коло компетенцій які отримує людина підчас навчання дещо відрізняються від інших видів професійної освіти. Українська ж магістратура, найчастіше проводить навчання за базовою навчальною програмою, яка спрямована на підготовку фахівців, при цьому майже не підтримуючи та не розвиваючи наукові здібності магістрантів. Але, така невідповідність є лише питанням часу, бо кожна з кардинальних реформ, в тому числі й освітня, повинна бути поступовою та зваженою, задля уникнення небажаних помилок та суспільних конфліктів. По закінченню магістратури дев'яносто п'ять відсотків вітчизняних випускників стають суб'єктами ринку праці, потрапляють до сфери конкурентної боротьби та врешті решт починають свою трудову діяльність. Однак, для більшості процес накопичення компетенцій не закінчується, адже сучасні вимоги роботодавців до робочої сили є високими, тому дуже важливу роль в процесі підтримки конкурентоспроможності фахівця відіграє постійний розвиток особистості, шляхом підвищення освітнього рівня, отримання другої вищої освіти або ж опанування суміжною професією та найголовніше самоосвіти. Самоосвіта є найголовнішим компонентом формування освітнього та професійної складової конкурентоспроможності особистості. Вона є підґрунтям для формування та розвитку трудового потенціалу, в зв'язку з цим вона повинна проходити паралельно з усіма рівнями освіти та продовжуватись протягом всього життя. З її допомогою формується компетентність людини в індивідуальній, побутовій та професійній сфері, накопичуються усі існуючі різновиди компетенцій (загальнонаукові, соціально-особистісні, природно-наукові, гуманітарні та соціально-економічні, інструментальні, загально-професійні, базові професійні та спеціально професійні).

Існує в Україні й налагоджена система підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів, яка здійснюється в освітніх та наукових установах та передбачає навчання в аспірантурі та докторантурі, результатом якої є присвоєння вченого ступеня кандидата або ж доктора наук. Термін навчання в аспірантурі та докторантурі складає три або чотири роки в залежності від форми навчання та може проводитись як за рахунок державного бюджету так і за рахунок індивіду чи підприємства. Ця освітня ланка передбачає накопичення комплексу суцього професійних та загальнонаукових компетенцій, які дають змогу проводити зважені, ґрунтовні та поглиблені наукові дослідження певного напрямку.

Отже, українська освітня система надає широке коло можливостей розвитку особистості, перспектив побудови своєї професійної траєкторії, накопичення певного кола компетенцій та конкурентних переваг на кожному з її рівнів. Але ефективна майбутня трудова діяльність та конкурентоспроможність фахівця знаходиться не лише в прямій залежності від обраного місця навчання та рівня отриманої освіти, а й від зваженого та правильного професійного самовизначення.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто сутність категорії компетенція та її роль в формуванні конкурентоспроможності фахівця. Визначено коло компетенцій надбання яких відбувається на кожній з освітніх ланок української системи освіти, основні характеристики та особливості кожної з них.

Ключові слова: компетенції, професійно-освітня траєкторія, конкурентоспроможність, фахівець.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается сущность категории компетенции и их роль в формировании конкурентоспособности специалиста. Определен круг компетенций, получение которых характерно для каждого образовательного уровня украинской системы образования, а также основные характеристики и особенности каждой из них.

Ключевые слова: компетенции, профессионально-образовательная траектория, конкурентоспособность, специалист.

SUMMARY

The article of the competence category is examined at the article, and also its role at the forming of competitiveness of specialists. The area of competencies that are gained at every educational stage of Ukrainian educational system is defined and the characteristics and the features are defined for each of them

Keywords: the competence, professionally-educational trajectory, competitiveness, specialist.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Економічна енциклопедія: в трьох томах/ред. С.В. Мочерний// Т.1, «Академія» - Київ, 2002. – 952 с.
2. Компетентности и компетентносный подход в современном образовании// [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/581708/>
3. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании /И.А.Зимняя - М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40с.
4. Закон України «Про освіту» [Текст] від 23.05.1991 р. №1060-XI // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. - № 34. – С. 451.

УДК 332.05

ВЫБОР СТРАТЕГИИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Кухарская Н.А., к.э.н., доцент, старший научный сотрудник Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, г. Одесса

Трансформация экономики Украины в системе мирохозяйственных связей сопровождается углублением её сквозной (региональной, производственной, финансовой, социальной) поляризации, которая выступает как одна из важнейших угроз стабильности социально-экономического развития как страны в целом, так и каждого отдельного её региона. В этих условиях чрезвычайно важным становится определение стратегических приоритетов развития экономики регионов страны, их форм и механизмов, от которых, прежде всего, зависит обеспечение устойчивого развития региональной экономики и эффективность её дальнейшего реформирования.

Реализуемость региональной стратегии зависит от качества проведенной системной диагностики и адекватного выбора стратегии, учитывающей реальные возможности и имеющиеся ресурсы. Собственно та или иная стратегия является содержательным элементом системы стратегического управления, которая должна быть положена в основу социально-экономического развития региона.

Под стратегией понимают траекторию изменения институтов и экономической политики, соединяющую текущее состояние с желательным [1]. Исходя из этого, Стратегию структурной трансформации региона можно определить как совокупность методов, инструментов, форм и процедур, реализуемую системой управления социально-экономическим развитием экономики региона в интересах достижения поставленных целей. При этом Стратегия должна максимально соответствовать общей и региональной рыночной ситуации, так как значительная дифференциация наблюдается не только между регионами Украины, но и внутри самих регионов между входящими в них административно-территориальными единицами, которые развиваются также неравномерно.

Следовательно, выбор варианта региональной стратегии должен быть дифференцирован в зависимости от уровня развития региона и зависеть от многих обстоятельств, свойственных каждому конкретному региону.

Как показано Полтеровичем В. М. [2, с.137-149], стратегия стимулирования экономического роста зависит от стадии развития экономики, вследствие чего выделяются четыре её стадии:

- 1) начальная стадия модернизации (индустриализация);
- 2) стадия инициации экспортно-ориентированного роста;
- 3) стадия стимулирования ускоренного развития;
- 4) стадия развитого рынка.

На первой стадии существенное положительное влияние на рост национальной экономики

оказывает импорт. В этих условиях государство должно стимулировать импорт инвестиционных товаров и технологий, ограничивая только импорт конечной продукции.

Для перехода на вторую стадию необходимо преодолеть слабость рыночной инфраструктуры, низкий уровень человеческого капитала и технологического развития путем поощрения экспорта и ограничения импорта. Поэтому важнейшей задачей стадии инициации роста является выход отечественных предприятий на внешний рынок. В процессе этого выхода экспортеры вынуждены конкурировать с производителями передовых стран, а для этого они должны внедрять новые технологии и методы управления. Экспортная ориентация превращается в важнейший фактор развития экономики каждого региона. В Украине стадия экспортно-ориентированного экономического развития ещё не завершена (причем основой экспорта является продукция металлургии и химии начальной стадии обработки и продукция сельского хозяйства), что тормозит переход к стадии стимулирования ускоренного развития, основой которой является политика инновационного развития и активизации привлечения инвестиций. При этом важно, чтобы инвестиции направлялись именно в инновационную сферу.

К сожалению программы стратегического развития регионов Украины не учитывают того, что проведение экономической политики, направленной на инновационное развитие невозможно без преодоления отсталости промышленного производства и структуры экспорта, так как технологически отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня. Важной в этих условиях становится политика заимствования технологий, основной составляющей которой является внешняя торговля (как экспорт, так и импорт) регионов.

Таким образом, выбор региональной стратегии структурной трансформации должен быть дифференцирован не только в зависимости от уровня развития региона, но в большей степени в зависимости от уровня развития экспорто- и импорториентированности региона.

На основании глубокого анализа существующих в научной литературе региональных стратегий автором построено «Поле стратегий» (табл. 1), включающее множество возможных направлений регионального развития, которое должно быть основой для выбора Стратегий структурной трансформации регионов.

Таблица 1

Поле стратегий регионального развития

Критерий выделения	Виды стратегий	Комментарии
По типу системных компонентов региона	1. Использование географического положения и истории	Развитие туризма, создание брендов территории, развитие транзитной составляющей
	2. Ресурсная стратегия	Освоение и экспорт природных ресурсов с привлечением иностранных инвестиций и последующим использованием полученных доходов для повышения благосостояния населения и развития ряда отраслей, ориентированных на внутренний рынок
	3. Развития инфраструктуры	Развитие транспортной инфраструктуры, реконструкция существующих производств и создание новых в таких отраслях как транспорт и связь, ЖКХ, строительство, торговля. В мировой практике эта стратегия используется в основном для повышения конкурентоспособности региона в условиях достаточно стабильной экономики
	4. Развития промышленности	Сокращение неэффективных производств, углубление специализации, комплексное развитие региона
	5. Повышения эффективности управления	В значительной степени представляет собой управление развитием. Развиваются все социально-экономические объекты: коммерческие фирмы, органы госуправления, регионы, города и государство. В процессе развития любой объект может приобрести новые черты в техническом, экономическом, социальном, функциональном, экологическом или любом другом смысле
	6. Развития человеческого капитала	Увеличение инвестиций в образование и науку, повышение спроса на высококвалифицированную рабочую силу; повышение уровня здравоохранения
	7. Развития предпринимательства	Поддержка малого и среднего бизнеса

	8. Маркетинговая стратегия	Определение товарной специализации региона, которая достигается на основе изучения сравнительной эффективности товаропотоков и предложений
	9. Экологическая стратегия	Рациональное размещение промышленного производства, что обеспечивается предварительным экологическим обоснованием проектов. Контроль за состоянием окружающей среды
	10. Социально ориентированная стратегия	1.Снижение социального неравенства и усиление адресности социальной поддержки. 2.Повышение эффективности социальных пособий и других форм помощи малоимущим домохозяйствам. 3.Обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ. 4.Развитие сферы санаторно-курортного лечения, детского отдыха и оздоровления
По внешнеэкономической политике	1. Экспортная стратегия	Расширение самостоятельности регионов в решении конкретных вопросов эффективности ВЭД, в сочетании с общегосударственным усилением централизованных начал (четких и действенных норм и правил) и сохранении тесного взаимодействия гос. и региональных органов власти. Должна состоять из пяти подстратегий: 1. Снижение производственных издержек. 2. Повышение внешнеэкономической активности. 3. Создания цепочек добавленной стоимости в приоритетных секторах региональной экономики, базирующихся на естественных и искусственных конкурентных преимуществах. 4. Выделение и развитие точек роста (зон, «коридоров»), выступающих в качестве центров формирования региональных производственных кластеров, что позволит консолидировать цепочки создания стоимости в приоритетных секторах экономики и создать условия для появления стратегически значимых инноваций. 5.Совершенствование технико-технологической политики.
	2. Импортозамещающая стратегия	1.Внутриориентированная – освоение внутреннего рынка производственных и продовольственных товаров, в первую очередь, порождающая структурные сдвиги в экономике регионов в направлении их дальнейшей индустриализации. 2.Внеориентированная – нацеленая на продвижение украинских изделий на мировой рынок, способная порождать сдвиги в структуре экономики в направлении её постиндустриального развития
	3. Стратегия межрегионального сотрудничества и кооперации	Создание еврорегионов, консорциумов, корпораций, ТНК, холдингов, СП и др.
По отраслевой структуре	1.Стратегия специализации	Развитие одной базовой отрасли в регионе с сопутствующим развитием производственной инфраструктуры в условиях высоких темпов экономического роста
	2. Стратегия диверсификации	1.Стратегия активной диверсификации направлена на создание многоотраслевого комплекса. 2. Стратегия пассивной диверсификации направлена на постепенное развитие новых производств и отраслей инфраструктуры в условиях высоких темпов экономического роста
	3. Стратегия выживания	Используется для депрессивных регионов при активной поддержке со стороны государства в условиях низких темпов экономического роста

По типу інвестирования	1. Привлечение промышленного капитала	1.Привлечение крупных промышленных компаний. 2.Развитие договорной специализации (аутсорсинг) 3.Создание и развитие соответствующей производственной инфраструктуры. 4.Подготовка и предложение инвестиционных площадок под размещение производства. 5.Привлечение трудовых ресурсов соответствующей специализации и квалификации
	2. Привлечение торгового капитала	1.Привлечение крупных торговых, логистических и сервисных компаний. 2.Развитие франчайзинга. 3.Создание и развитие соответствующей торгово-сервисной инфраструктуры (транспортные магистрали и терминалы, торговые площадки (биржи), инфраструктура услуг и др.). 4.Подготовка и предложение инвестиционных площадок под размещение торгово-сервисных организаций (их компактное размещение в крупных населенных пунктах и формирование центров торгово-сервисных кластеров). 5.Привлечение трудовых ресурсов соответствующей специализации и квалификации
	3. Привлечение финансового капитала	1.Привлечение крупных финансовых, инвестиционных и банковских компаний (создание привлекательных условий для финансово-инвестиционной деятельности). 2.Создание и развитие соответствующей инфраструктуры (телекоммуникационные технологии и связь, фондовые биржи, переговорные площадки). 3.Внедрение специальных режимов, облегчающих миграцию капитала (вплоть до создания офшоров). 4.Привлечение соответствующих высококвалифицированных трудовых ресурсов
	4. Привлечение интеллектуального капитала	1.Привлечение научно-исследовательских и инновационных компаний, размещение центров НИОКР крупных ТНК. 2.Развитие производственной специализации и международного производственного кооперирования в области разработки и внедрения новых технологий и продуктов. 3.Развитие соответствующей инфраструктуры (научно-исследовательские площадки, телекоммуникационные технологии, венчурные фонды, образовательные учреждения и научно-производственные центры и др.). 4.Привлечение высококвалифицированных специалистов и обслуживающего персонала
По инновационности	1. Мобилизационная стратегия	Обеспечение развития за счет мобилизации собственных интеллектуальных и производственных ресурсов
	2. Создания инновационной инфраструктуры	Создание бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов, кластеров, научно-технических зон
	3.Стратегия интеллектуальной кооперации	Повышение интеллектуального уровня посредством осуществления совместных проектов с другими регионами
	4.Стратегия технологической ниши	Концентрация усилий по разработке и производству особенных, исключительных технологий и продуктов на их основе
	5.Стратегия интеллектуального и технологического лидерства	Стремление превратить регион в экспортера интеллектуальных продуктов и технологий
	6. Стратегия прогрессивных технологий или передовых рубежей	Создание новых продуктов и технологий, формирование спроса на них. Классический пример - компьютерная революция и информационные технологии, родиной которых стали США

	7. Стратегия прорыва	Создание новых видов продукции, опережающих современные образцы на 1-2 поколения. Базируется на концепции «обогнать, не догоняя», имеет селективный характер и осуществляется на базе инновационных предприятий
По типу доминирующего производства	1. Формирование внутрирегионального рынка	Проведение целенаправленной региональной политики с целью укрепления и расширения хозяйственных связей внутри региона, а также роста их разнообразия. По мере формирования внутреннего рынка направление экспансии может переключиться на внешние рынки с целью подключения дополнительных ресурсов экономического роста. Такого рода стратегия может быть рекомендована регионам, имеющим собственную сырьевую базу, в которых добывающая и тяжелая промышленность, производство ТНП и сельское хозяйство относительно сбалансированы, либо имеется возможность сделать экономическим мотором развития экономики сельское хозяйство и жилищное строительство
	2. Стратегия внешней экспансии	Опирается на наличие в регионе уникальных ресурсов, обладающих высоким экспортным потенциалом. При реализации стратегии жизнеобеспечение региона осуществляется за счет активизации связей с внешним миром. Такую стратегию могут осуществлять все преимущественно добывающие регионы, а также, в некоторой степени, продовольственные регионы. Для ее осуществления соответствующие регионы нуждаются в снятии ограничений на внешнеэкономическую деятельность, в максимальной либерализации торговли
	3. Пассивно-завлекательная стратегия	Может осуществляться регионами, которые не имеют возможности, опираясь на свои собственные ресурсы, проводить стратегию экспансии. Слишком сильные структурные диспропорции или отсутствие достаточных мощностей для использования имеющихся ресурсов, неразвитость инфраструктуры - все эти причины могут послужить основой для избрания такого рода стратегии
По конкурентоспособности продукции	1. Стратегия лидерства в снижении затрат	1. Завоевание возможно большей доли рынка. 2. Умение обеспечивать общий уровень производственных затрат на более низком уровне, чем у конкурентов. 3. Обеспечение выпуска основного продукта на уровне высшего качества, с небольшим числом модификаций, привлекающих покупателей. 4. Постоянный поиск возможностей для снижения производственных затрат без потери уровня качества выпускаемых товаров. 5. Формирование спроса на товар так, чтобы можно было и дальше производить его с теми же свойствами, при сохранении достигнутого уровня низких издержек
	2. Стратегия дифференциации	1. Завоевание возможно большей доли рынка. 2. Способность предложить покупателям нечто отличное от товаров конкурентов. 3. Расширенный по видам выпуск товаров с возможностью их широкого выбора, с упором на умелую рекламу. 4. Поиск новых способов лучшего удовлетворения запросов покупателей. 5. Наделение товаров всеми свойствами, которые покупатель готов оплатить. Взимание с покупателей премиальной цены для покрытия дополнительных затрат на придание товару дополнительных свойств
	3. Стратегия фокусировки на узкой нише рынка	1. Завоевание узкой ниши рынка, где нужды и предпочтения покупателей существенно отличаются от других участников рынка.

		2. Более низкие издержки производства при удовлетворении запросов данной ниши рынка или способность предложить в ней нечто специально адаптированное к их запросам и вкусам. 3. Изменение ассортимента через соответствующее удовлетворение особых запросов покупателей. 4. Индивидуализация качеств товара в соответствие с особыми запросами покупателей выбранного сегмента рынка. 5. Акцентирование уникальной способности продавцов на удовлетворение крайне специфических запросов покупателей
По типу риска	1. Стратегия наибольшего гарантированного успеха	Лучшим считается вариант решения, для которого минимальный (гарантированный) выигрыш окажется наибольшим
	2. Стратегия наименьшего возможного риска	Ориентируется на ситуацию, которая сопряжена с наименьшим риском
	3. Смешанная стратегия	Предусматривает сочетание пессимизма (осторожности) и оптимизма (склонности к значительному риску), в определенной заданной пропорции
По сроку реализации	1. Краткосрочная 2. Среднесрочная 3. Долгосрочная	Горизонт планирования до 5 лет От 5 до 10 лет От 10 лет и более

После того, как будет определено стратегическое направление структурной трансформации экономики региона, следует конкретизировать будущие выгоды и издержки. В качестве выгод можно рассматривать: создание пропорциональной структуры промышленного и сельскохозяйственного комплекса, большую технологическую взаимосвязку производств и, соответственно, более полное использование сырья, топлива и энергии, уменьшение доли отходов, сокращение безработицы и стабилизацию рынка труда, экономию на транспортных издержках, поступление дополнительных налогов в бюджет и т.д. Издержки же будут связаны с непосредственными затратами бюджета, «выпадающими» доходами бюджета региона, образующимися при предоставлении налоговых льгот, «упущенной» выгодой, возникающей при отвлечении предприятиями средств из сферы производства на инвестиционные нужды.

В конечном итоге выбор стратегического направления и реализация Стратегии структурной трансформации экономики региона в перспективе выгодно всем:

- руководителям и работникам всех предприятий и организаций, так как реализация произведенной конкурентоспособной продукции обеспечит рентабельность производства и финансовую устойчивость предприятий и организаций;
- муниципальным органам власти, так как увеличатся отчисления в местный бюджет и повысится уровень занятости;
- областным органам власти, так как возрастут отчисления в областной бюджет и снизится социальная напряженность;
- государственным органам власти, так как снизятся, а в дальнейшем будут полностью устранены дотации в регион.

Стратегия структурной трансформации экономики региона должна формироваться как единая система функциональных стратегий, которые отображают специфику региона. Сочетание функциональных стратегий для разных типов социально-экономического развития регионов будет различным, однако для всех типов необходимым является разработка базовых стратегий: экономической (развития инфраструктуры, промышленности, человеческого капитала, эффективного управления, предпринимательства, маркетинговая), экологической и социально-ориентированной стратегий.

РЕЗЮМЕ

На основе анализа существующих стратегий регионального развития построено «Поле стратегий», включающее множество возможных направлений развития регионов, систематизированных по различным критериям, которое должно служить основой для выбора стратегического направления и реализации Стратегии структурной трансформации экономики регионов.

Ключевые слова: стратегия, региональное развитие, стратегическое направление, трансформация экономики, социально-экономическое развитие региона.

РЕЗЮМЕ

На основі аналізу існуючих стратегій регіонального розвитку побудовано «Поле стратегій», що включає безліч можливих напрямів розвитку регіонів, систематизованих по різних критеріях, яке повинне служити основою для вибору стратегічного напрямку і реалізації Стратегії структурної трансформації економіки регіонів.

Ключові слова: стратегія, регіональний розвиток, стратегічний напрямок, трансформація економіки, соціально-економічний розвиток регіону.

SUMMARY

«Set of strategies» including multiple ways of regional development, classified by various criteria, is formed on the analyses of existing regional development strategies. That “set of strategies” should become the basis of choice of the strategic way and realization of the strategy of region’s economy structural transformation.

Keywords: strategy, regional development, strategic direction, economy transformation, social and economic development of region.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Полтерович В. Стратегия модернизации, институты и коалиции [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/strategies/960-strategii-modernizacii0instituti-i-koalicii.html>
2. Полтерович В. М. Стимулирование роста и стадии развития / В. М. Полтерович, В. В. Попов // Модернизация экономики и выращивание институтов: в 2 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2005. — 1 кн.

УДК 334.716

ОРГАНІЗАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ПОТУЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кучер В.А., д.е.н., професор Донецького національного технічного університету

Пасічка Я.О., Донецький національний технічний університет

Проблеми використання виробничих можливостей у промисловості, зокрема гірничодобувної галузі, приділяли й приділяють велику увагу протягом усього періоду розвитку вугільної промисловості. Вже неодноразово вказувалося на необхідність більш раціонального використання виробничих потужностей, більш широкого впровадження високопродуктивної техніки, удосконалення структури й вчасного оновлення діючих основних фондів.

Відомо, що повне використання створених виробничих потужностей можливо на основі підвищення інтенсифікації й концентрації виробництва, що забезпечує значне поліпшення всіх техніко-економічних показників роботи. Виробнича потужність гірничих підприємств й, зокрема, вугільних шахт є важливим комплексним показником, необхідним для вдосконалення планування, організації й управління виробництвом. При нерівномірності розвитку технічної бази вуглевидобутку (не тільки по виїмці, але й по підготовці фронту робіт) створюються «вузькі місця», що стримують подальше освоєння внутрішніх потенційних «потужних ланок». «Потужні ланки» підприємства, що залишаються недостатньо використаними, по суті є втратами виробничої потужності й основних фондів. Таке становище буде траплятися доти, поки не будуть заплановані й реалізовані заходи й не ліквідовані ці «вузькі місця» виробництва.

Для визначення рівня економічної ефективності роботи промислового підприємства, тобто встановлення кількісного відношення між результатами виробництва й витратами засобів виробництва й праці, необхідно знати його виробничу потужність.

Проблеми підвищення виробничої потужності підприємства присвячені роботи багатьох відомих учених. Зокрема, вони висвітлені в роботах таких відомих учених як О. Амоши [1], В. Нейенбурга [2], А. Акмаєва [3] та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних основ розрахунку оптимальної виробничої потужності шахти і пошуку резервів її збільшення зробили такі вітчизняний вчені як О. Астахов [4], О. Пяткін [5], К. Науменко [6]. Але і зараз багато проблем залишаються відкритими.

Необхідність теоретичних і практичних розробок з питань підвищення економічної ефективності діяльності вугледобувного підприємства за рахунок пошуку резервів та ліквідації «вузьких місць» видобувного процесу і обумовили вибір даної теми статті та її актуальність.

Метою статті є формування теоретико-методологічних положень щодо пошуку резервів підвищення ефективності функціонування організаційних систем управління вуглевидобутку на

гірничих підприємствах.

Під виробничою потужністю звичайно розуміють здатність підприємства випускати максимальну кількість продукції певної номенклатури за певний проміжок часу (як правило, у рік) при найбільш повному використанні устаткування і виробничих площ за умови застосування передової технології й форм організації виробництва.

Проектна потужність вугледобувного підприємства встановлюється вищими організаціями після розробки проекту експлуатації даного родовища проектними інститутами. Проект розробки конкретного шахтного поля, що відводиться підприємству, ґрунтується на реальних даних про запаси корисної копалини його гірничо-геологічних умовах з розвитком на глибоких обр'ях, тобто базується на детальному знанні «предмета праці». У зв'язку зі знанням «предмета праці» розробляється відповідна комплексна технічна база по всіх ланках і процесам вуглевидобутку з урахуванням зміни «предмета праці»; вирішуються питання застосування в даних умовах прогресивної технології виробництва (розкриття, систем розробки й ін.), передового режиму роботи в часі й організації й кваліфікації праці працюючих з урахуванням поліпшення соціально-економічних умов виробництва.

Проектна потужність шахти є основним показником, з яким взаємозалежні всі інші техніко-економічні показники роботи: продуктивність праці, трудомісткість робіт, собівартість одиниці продукції, фондівіддача й ін. Величина проектної потужності стабільна й змінюється лише при порушенні будівельниками запланованих положень або проведенні реконструкції шахти, а також у зв'язку з різкою зміною гірничо-геологічних умов, що вимагають нового рівня техніки, технології й режиму роботи. Проектна потужність вугледобувного підприємства - це максимально можливий випуск продукції необхідної якості й сортаменту (номенклатури) при повнім використанні техніки (устаткування й машин) і основних фондів.

У дійсності проектна потужність на деяких шахтах не виконуються не тільки за обсягом видобутку вугілля, але й за іншими техніко-економічними показниками роботи. Тому виробничу потужність дорівнюють до проектної. У конкретних умовах виробництва при нерівномірності розвитку техніки по окремих ланках і процесам, наявності розриву механізації в ланцюзі вуглевидобутку виробнича потужність визначається максимально можливим видобутком вугілля за даних умов, тобто при наявності «вузьких місць» на виробництві. Таким чином, виробнича потужність підприємства в кожен даний аналізований момент визначається найбільше «вузькою», навантаженою ланкою. При цьому «потужні ланки» залишаються значною мірою невикористаною доти, поки не будуть ліквідовані «вузькі місця». Тому існують невикористовувані потужності «потужних ланок», які перетворюються в реальні резерви, коли залучаються додаткові засоби (ресурси) і час для ліквідації «вузьких місць», що стримують ріст виробничої потужності до рівня виробничих можливостей.

На основі наукової класифікації умов (обставин факторів) виробництва й існуючої інформації про показники роботи формується виробничо-економічна інформація з ділянок, робочих місць і процесів виробництва промислового підприємства. За кожним процесом (або операцією) виробництва в технологічній послідовності повідомляються (збираються) основні, вирішальні в конкретних умовах обставин факторів, від зміни яких залежать техніко-економічні показники роботи на тому або іншому робочому місці (ділянці). Виробнича програма повинна виходити й базуватися на виробничу потужність із урахуванням ліквідації реальних «вузьким місць», здійснених за плановий період й забезпечуючи її нарощування. Для всебічного (двоїстого, системного) розкриття форми й змісту понять про потужності підприємства, зокрема вугільної промисловості, необхідно розглянути існуючу інформацію про показники, що характеризують використання потужності, і про причини, що обумовлюють зміну цих показників.

Все різноманіття існуючої класифікації факторів виробництва, що визначають техніко-економічні показники використання потужностей підприємств, можна представити у двох напрямках: матеріально-технічному й соціально-економічному. Значення наукової класифікації обставин факторів виробництва має велике практичне значення, оскільки озброює керівників всіх рангів діючим засобом визначення конкретних причин (вузьких місць) і внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва.

У результаті техніко-економічного аналізу за різними процесами встановлюються «вузькі місця» виробництва, що стримують нарощування виробничої потужності внаслідок невикористання резервів по місцях робіт, визначаються заходи щодо подальшого розвитку підприємства з розробкою конкретних заходів щодо ліквідації «вузьких місць», плану матеріально-технічного постачання й шляхів ефективного впровадження нової техніки поряд з поліпшенням умов праці й підвищенням його безпеки. Поряд з виявленням «вузьких місць» по робочих місцях і процесам, що стримують подальше підвищення видобутку вугілля, устанавлюються (фіксуються) зміни всіх техніко-економічних показників роботи проти плану: продуктивність праці, собівартість 1 т вугілля, трудомісткості роботи із процесів, зміна заробітної плати, фондівіддачі й ін.

Таким чином, техніко-економічний аналіз використання виробничої потужності шахт за процесами вуглевидобутку може забезпечити оперативне визначення техніко-економічних показників роботи підприємства і його підрозділів, що характеризує ступінь використання їхньої виробничої

потужності; встановлення «вузьких місць» і внутрішніх резервів виробництва по процесах, ланках, ділянках; рішення комплексного питання комплексного поліпшення показників використання виробничої потужності й освоєння проектної потужності шахти.

Відповідно до положень робіт [7; 8] в інвестиційних проектах, що мають на меті відтворення потужності вуглевидобувного підприємства, ураховуються приведені витрати. Вони містять у собі як капітальні витрати (інвестиції), так і видатки експлуатаційного характеру. Їх величина враховується диференційовано по гірничопрохідницьким і очисним роботам, оскільки вони являють собою два періоди життєвого циклу проекту: період вкладення інвестицій (гірничопрохідницькі роботи) і період віддачі капіталу по проекту (очисні роботи, що пов'язані з відпрацюванням підготовлених до виїмки промислових запасів). Їх величина PZ_{np} по проекту може бути визначена з вираження:

$$PZ_{np} = (K_{znp} * E_n + Z_{m-d, znp} + Z_{э, znp}) + (K_{оч.p} * E_n + Z_{m-d, оч.p} + Z_{э, оч.p}), \quad (1)$$

де K_{znp} , $K_{оч.p}$ – капітальні витрати на придбання устаткування для виробництва гірничопрохідницьких та очисних робіт відповідно, тис. грн.;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій;

$Z_{m-d, znp}$, $Z_{m-d, оч.p}$ – витрати на монтаж-демонтаж устаткування, що використовується для виробництва гірничопрохідницьким і очисних робіт відповідно, тис. грн.;

$Z_{э, znp}$, $Z_{э, оч.p}$ – експлуатаційні видатки на виробництво гірничопрохідницьких і очисних робіт відповідно, тис. грн.

Для ліквідації «вузьких місць» і розкриття внутрішніх резервів збільшення ступеня використання потужності підприємства, і тим самим забезпечення подальшого підвищення ефективності господарської діяльності, необхідно знати найголовніші умови виробництва поряд з досягнутими показниками роботи підприємства за аналізований період. При науково-технічному прогресі всі техніко-економічні показники роботи повинні поліпшуватися на базі підвищення інтенсифікації й концентрації виробництва.

Уявляється, що загальну характеристику роботи шахти необхідно представити за 3-5 років у вигляді темпів зміни основних показників. Для встановлення конкретних причин по робочих місцях і процесах вуглевидобутку, що стримують загальне по шахті поліпшення техніко-економічних показників роботи, що характеризують ступінь використання виробничої потужності по процесах, необхідна інформація для техніко-економічного аналізу показників. Ця інформація формує кожен процес із якісно-кількісною оцінкою в часі і є не тільки офіційною звітністю центральної системи керування, скільки оперативними відомостями по окремих цехах і відділах шахти. Така виробничо-економічна інформація із процесів за аналізований період зводиться в таблицю-матрицю, у якій по кожному процесу зазначені економіко-математичні моделі-формули процесу з найменуванням умов виробництва й кількісної зміни їх проти плану по ділянках і робочих місцях.

Кожний з економічних показників по робітником місцями процесам формується шляхом взаємодії умов виробництва, що виражається математичною формулою, що представляє в загальному виді добуток інтенсивності на екстенсивність процесів. При зміні в конкретних умовах кількісних значень (параметрів) обставин факторів виробництва по кожному процесу будуть змінюватися й результати (показники) їхньої роботи. Звідси витікає, що математичний апарат кожної ланки, процесу містить (включає) у собі ту необхідну інформацію, котру варто одержувати для техніко-економічного аналізу показників роботи підприємства і його підрозділів, що характеризують ступінь використання виробничої потужності по робочим процесам, ділянкам і шахті в цілому.

Для проведення техніко-економічного аналізу причин зміни видобутку вугілля по ділянках і шахті в цілому доцільно складати спеціальну таблицю-матрицю. Така таблиця-матриця повинна містити у собі процеси по очисних вибоях і ланкам внутришахтного транспорту, починаючи від дільничного транспорту й кінчаючи навантаженням у залізничні вагони, і є основами для виявлення «вузьких місць» і визначення внутрішніх невикористаних ресурсів по робочих місцях і процесам виробництва. Маючи відомості про показники роботи шахти, використовувані для загального економіко-статистичного аналізу відхилень від виробничої потужності, а також виробничо-економічну інформацію про умови й показники по робочих місцях і процесам, приступають до безпосереднього аналізу використання внутрішніх резервів підвищення ступеня освоєння виробничої потужності.

Аналіз виробничо-господарської діяльності шахти й ступені використання її виробничої потужності складаються із загального економіко-статистичного аналізу зіставлення досягнутих результатів із плановими виробничою потужністю; техніко-економічного аналізу використання виробничої потужності по робочих процесах вибоїв і пропускної здатності ланок внутришахтного транспорту й розділу про використання внутрішніх резервів підвищення ступеня освоєння виробничої потужності й основних фондів шахти з метою поліпшення техніко-економічних показників роботи поряд

з удосконалюванням соціально-економічних умов виробництва.

При аналізі рівняються фактичні показники з показниками виробничої потужності й закладеними в план умов виробництва по факторах; визначається виробничо-економічна інформація з робочих місць і процесів для кожного зі зведених показників виходячи з наукової класифікації умов виробництва. Далі встановлюється порядок і послідовність розрахунків екстенсивності й інтенсивності роботи кожного процесу для виявлення «вузьких місць» і внутрішніх резервів виробництва; розробляються заходи щодо ліквідації «вузьких місць» і використанню внутрішніх резервів виробничої потужності й основних фондів підприємства; визначається економічна ефективність повного освоєння виробничих можливостей і використання резервів на основі інтенсифікації й концентрації гірничих робіт.

Таким чином, виробнича потужність лави, ділянки, шахти буде визначатися максимально можливою продуктивністю «вузького місця» виробництва, тобто тим процесом, що має максимальну екстенсивність і мінімальну інтенсивність.

Рівень освоєння виробничої потужності можна визначити за формулою:

$$K_{исп} = \frac{Q_{пл}}{ПМ}, \quad (2)$$

де $K_{исп}$ – коефіцієнт використання потужності;

$Q_{пл}$ – плановий обсяг видобутку шахти, т;

ПМ - виробнича потужність шахти, т.

У результаті техніко-економічного аналізу виробництва по процесах і виявлення «вузьких місць» можна пояснити, чому фактичні показники роботи (обсяг видобутку вугілля, якість продукції, продуктивність праці, собівартість й ін.) відхилялися від планових, слабо використовувалися виробничі потужності й фонди по робочих місцях і процесам.

Оскільки продуктивність праці, собівартість вугілля й інших показників перебувають у взаємозв'язку з обсягом видобутку вугілля, невиконання плану по видобутку в аналізований період веде за інших рівних умов до зменшенню продуктивності праці й підвищенню собівартості вугілля й навпаки, тому що за аналізований місяць планові чисельність робітників і витрати виробництва майже не змінюються. От чому деякі дослідники затверджують, що техніко-економічні показники роботи й, у першу чергу, продуктивність праці й собівартість, залежать від навантаження, тобто зміни видобутку вугілля по лаві й шахті. Однак відомо, що саме навантаження залежить при даних гірничо-геологічних умовах від «предмета праці» й, у першу чергу, від рівня використання техніки, технології й організації виробництва.

Таким чином, при підвищенні виробничої потужності «вузьких місць», виявлених техніко-економічним аналізом виробництва по процесах, до виробничих можливостей забезпечуються необхідні умови значного підвищення ефективності вуглевидобутку до рівня не тільки сформованої виробничої потужності, але й до рівня показників проектних потужностей поряд з удосконалюванням соціально-економічних умов виробництва.

Використання внутрішніх (потенційних) резервів виробництва з метою подальшого поліпшення всіх техніко-економічних показників роботи поряд з поліпшенням умов праці й побуту працюючих є наступним етапом виконання аналізу виробничо-господарської діяльності, що забезпечує поліпшення економічної ефективності всього виробництва. На цьому етапі проведення аналізу вирішуються такі питання:

- розробляються конкретні заходи щодо ліквідації виявлених «вузьких місць», що стримують підвищення ступеня освоєння виробничої потужності й виробничих можливостей;
- розраховуються необхідні додаткові матеріальні, грошові й людські ресурси для ліквідації «вузьких місць» і використання резервів підвищення ступеня освоєння виробничих можливостей шахти;
- розробляється календарний план-графік послідовного впровадження технічно-організаційного заходу з метою використання виробничих можливостей шахти;
- визначається економічна ефективність підвищення ступеня освоєння виробничих можливостей і проектної потужності поряд з удосконалюванням соціально-економічних умов виробництва на аналізованій шахті.

Реалізація намічених заходів щодо ліквідації «вузьких місць» вимагає додаткових засобів і часу. Зразковий порядок необхідних розрахунків по ліквідації «вузьких місць» полягає в наступному:

- визначається обсяг робіт по кожному заходу;
- підраховуються витрати по намічених заходах, що включають вартість устаткування й будівельно-монтажних робіт з виділення суми по заробітній платі;
- визначається вартість матеріалів і демонтованого устаткування, що вивільняється в процесі здійснення заходів.

Економічний ефект і строки окупності впроваджуваних заходів повинні розраховуватися з урахуванням вимог діючих галузевих методик.

З огляду на збільшення гірського тиску пов'язаного із глибиною розробки, на гірничих

підприємствах особливо важливо додаткові капіталовкладення направляти, у першу чергу, на нову техніку з метою ліквідації «вузьких місць», створення комплексної техніки, що забезпечує з меншими витратами на одиницю продукції й у найкоротший термін значне підвищення ефективності виробництва. При цьому не можна розосереджувати матеріальні й кошти по багатьом об'єктам.

По кожному встановленому заходу, що ліквідує те або інше «вузьке місце», розраховуються обсяги робіт, необхідні матеріали й устаткування, додатковий штат робітників по професіях, фонд заробітної плати й загальні витрати на ліквідацію «вузьких місць». Розрахунок трудомісткості по гірничих роботах і фонду заробітної плати по окремих заходах, витрати на придбання й монтаж устаткування, а також розрахунки необхідного штату працюючих і фонду заробітної плати по монтажних роботах окремих технічно-організаційних заходів представляються у вигляді форм.

Потреба в додатковому штаті робітників по ліквідації «вузьких місць», фонді заробітної плати (прямій), устаткуванні й матеріальних з урахуванням послуг допоміжних цехів і накладних витрат визначається за встановленою методикою й нормативам. Аналогічно проводиться розрахунок додаткового штату робітників, фонду заробітної плати, загальних грошових витрат й іншого, необхідного для ліквідації «вузьких місць» по всім ланкам і процесам вуглевидобутку шахти.

Після визначення можливої ефективності заходів щодо збільшення ступеня використання виробничих можливостей по ділянках і шахті в цілому розробляється календарний графік послідовності впровадження намічених техніко-організаційних заходів щодо ліквідації «вузьких місць», розкритих аналізом по робочих процесах і ланкам внутришахтного транспорту. У плані-графіку проставляються строки початку й закінчення підготовки й впровадження всіх техніко-організаційних заходів із вказівкою відповідальних осіб; час на розробку документації й всіх планів робіт (розрахунок виробничої можливості кожного процесу й ланки, потреба в додатковому устаткуванні, матеріалах й ін.); час на укомплектування бригад робітників за видами робіт і професіями відповідно до плану техніко-організаційних заходів, а також на обслуговування проекту план-графіка і т.д.

При розробці плану проведення заходів щодо ліквідації «вузьких місць» слід починати з аналізу технологічного комплексу на поверхні шахти, поступово наближаючись до вибоїв з метою створення умов для підвищення використання потужності вибоїв й уникаючи заморожування основних фондів виробництва; здійснювати заходу щодо збільшення навантаження на лави й крила шахти лише за наявності відповідних резервів потужності транспорту шахтних ланок, допоміжних й обслуговуючих цехів шахти, а також своєчасної підготовки запасів вугілля, готового до виїмки. Намічені заходи щодо збільшення потужності «вузьких» ланок не повинні перевищувати рівня «потужних» ланок більш ніж на 10-15%, щоб не створювати нові диспропорції по технологічних ланках і не допускати невикористання потужностей й основних фондів підприємства.

Для аналізу фактичного впливу ефективності впровадження науково-технічних заходів на показники госпрозрахункової діяльності підприємств (об'єднань) показники по приросту прибутку (у тому числі економії від зниження собівартості) і відносного вивільнення чисельності працівників планують розраховуючи на рік з урахуванням часу впровадження. Показники економії матеріалів й енергетичних ресурсів, а також річного економічного ефекту планують тільки на обсяг впровадження заходу.

Приріст прибутку за рахунок проведених заходів обумовлений наступними факторами: зниженням собівартості продукції, збільшенням випуску продукції й підвищенням її якості. Метод визначення економії за собівартістю різний для заходів, впроваджуваних на процесах (наприклад, очисні, підготовчі, розкривні роботи й ін.), де собівартість ураховується на одиницю продукції, і для заходів, впроваджуваних на таких процесах, як підйом, водовідлив, вентиляція й т.д., де експлуатаційні витрати враховуються в цілому по процесі або об'єкту. Якщо захід впроваджується на процесах, за якими собівартість враховується на одиницю продукції або обсяг робіт, тоді:

$$\Delta C_t = (C_{\text{ср.б.}} - C_t) \cdot A_t, \quad (3)$$

де $C_{\text{ср.б.}}$ і C_t — собівартість одиниці продукції або обсягу робіт у середньому по процесі з усіма видами устаткування аналогічного призначення відповідно в базисному й t - м планованому (або звітному) роках;

A_t — загальний річний обсяг продукції або робіт із процесу в t -м планованому (або звітному) році. Ця формула дає можливість визначити загальну госпрозрахункову економію за собівартістю від проведення всіх заходів на даному процесі, включаючи зміни структури виробництва.

При визначенні економії з моменту впровадження заходу до кінця року, у якому даний захід проводиться, необхідно цю економію перерахувати на рік. Величина її може бути визначена шляхом множення економії за час дії заходу на коефіцієнт його ефективності:

$$\Delta C_r = \Delta C_t \cdot k_r; \quad (4)$$

$$k_r = n_p \cdot n_t, \quad (5)$$

де ΔC_r - економія розраховуючи на рік, грн.;

ΔC_t - економія, отримана за час дії заходу в планованому році, грн.;

κ_T – коефіцієнт дії заходу;

n_p – час роботи підприємства в днях у планованому (або звітному) році.

Якщо спочатку була визначена економія розраховуючи на рік, то для визначення економії за час дії заходу необхідно отриману економію розділити на коефіцієнт κ_T .

Приріст прибутку за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції розраховується по великих заходах, впровадження яких дозволить збільшити обсяг реалізації продукції. Якщо ріст обсягу виробництва пов'язаний із проведенням декількох заходів, то ефективність їх варто визначати в цілому як одного комплексного заходу.

Збільшення прибутку в результаті росту обсягу виробництва визначається із формули:

$$\Delta \Pi_{np,t} = (C_{\delta} - C_{\delta}) \cdot (A_t - A_{\delta}), \quad (6)$$

де $\Delta \Pi_{np,t}$ - приріст прибутку в результаті збільшення обсягу виробництва в t-м планованому (або звітному) року, грн.;

C_{δ} і C_{δ} - відповідно оптова ціна й повна собівартість продукції до впровадження заходу, грн.;

A_{δ} й A_t - обсяг виробництва продукції відповідно до впровадження заходу й в t-м планованому році.

Один з важливих напрямків підвищення ефективності виробництва – зниження матеріалоемності видобутку корисної копалини. Тому в плані необхідно передбачати заходи, які сприяли б економії матеріалів, зниженню рівня витрати паливно-енергетичних ресурсів, скороченню втрат і відходів, удосконалюванню технології виробництва, заміні дефіцитних і дорогих матеріалів, заміні дерев'яного кріплення металевої, підвищенню коефіцієнта змінності машин, повторному використанню кріплення й інших видів матеріалів і т.д.

Висновки. План науково-дослідних робіт повинен включати заходи, що дозволяють досягти певних результатів: росту ефективності використання виробничої потужності підприємства; віддачі основних фондів і прискорення оборотності оборотних коштів; підвищення ефективності використовуваної техніки й технологічних процесів; концентрації виробництва; поліпшення якості продукції; нових методів планування, управління й організації виробництва. Економічну ефективність від впровадження організаційних заходів можна розрахувати на основі запропонованого в статті алгоритму. Уявляється, що завдяки цьому можна досягти зниження собівартості кінцевої продукції й збільшенню прибутку по підприємству в цілому.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто проблеми використання виробничих можливостей у промисловості. Доведено, що проектна потужність шахти є основним показником, з яким взаємозалежні всі інші техніко-економічні показники роботи. Запропоновано методичний підхід щодо визначення оптимальної виробничої потужності вугледобувного підприємства.

Ключові слова: проектна потужність, виробничі потужності, шахта, методичний підхід, економічні показники, видобуток вугілля, виробничий процес.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены проблемы использования производственных возможностей в промышленности. Доказано, что проектная мощность шахты является основным показателем, с которым взаимосвязаны все другие технико-экономические показатели работы. Предложен методический подход по определению оптимальной производственной мощности угледобывающего предприятия.

Ключевые слова: проектная мощность, производственная мощность, шахта, методический подход, экономические показатели, добыча угля, производственный процесс.

SUMMARY

The problems of use production possibilities in industry are considered. It is proved, that project capacity of mine is a basic index, which all other technical and economic indexes of work are associate with. Offered methodical approach on determination of optimum production capacity of enterprise.

Keywords: project capacity, production capacity, mine, methodical approach, economic indicators, mining, production process.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Амоша А.И. О развитии угледобычи в центральном районе Донбасса / А.И. Амоша, Д.Ю. Череватский, О.Ю. Кузьмич // Уголь Украины. – 2007. – № 2. – С. 19 - 21.
2. Нейенбург В.Е. Методические подходы к оценке эффективности в угольном производстве в рискованных ситуациях / В.Е. Нейенбург, Ю.З. Драчук // Научные труды Донецкого национального технического университета. Сер.: Экономическая. – Донецк: ДонНТУ, 2002. – Вып. 76. – С. 49 - 53.
3. Акмаев А.И. Стратегия обеспечения устойчивости функционирования и сохранения капитала угольных корпораций / А.И. Акмаев, К.В. Кравченко // Экономика промышленности: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – С. 234 - 237.
4. Астахов А.С. Производственная мощность угольных шахт. / А.С. Астахов, А.М. Пяткин, Е.М.

- Гитин, Н.К. Ерохина. – М. Недра, 1975. – 120 с.
5. Науменко К.Д. Использование производственных мощностей в угольной промышленности. / К.Д. Науменко, С.А. Кулиш, В.И. Разум. - К.:Техника, 1984. –167 с.
 6. Методика анализа технико-экономических показателей производственных объединений из добычи угля. / ЦНИЭИ уголь. - М., 1979. - 121 с.
 7. Воспроизводство вскрытых и подготовка новых запасов угля на шахтах / Устинов М.И., Федоров В.П., Шор А.И. / Под ред. Н.К. Гринько. – М.: Недра, 1990. –352 с.
 8. Организация, планирование и управление в горной промышленности / Лобанов Н.Я., Грачев Ф.Г., Лихтерман С.С. и др. – М.: Недра, 1989. – 516 с.

УДК 005.591.6

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ЗНАТЬ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Лимар В. В., молодший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

Постановка проблеми. Початок ХХІ століття характеризується соціально- гуманітарними трансформаціями, які визначають параметри соціального порядку сучасного світу. Ключова роль знань та технологічного фактору в процесі економічного зростання більшості країн світу реалізується через систему державних технологічних пріоритетів, які є рушійною силою структурних змін в економіці.

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки та створення економіки знань оголошено на державному рівні в якості стратегічного напрямку розвитку країни. Проте на сьогодні в Україні відсутній діючий державний механізм, який би стимулював міжнародний трансфер знань з метою збагачення національної економіки. В останні роки здійснюються окремі заходи, які стимулюють інноваційну активність та трансфер знань (створення державних фондів підтримки наукових досліджень та інновацій, технопарків, венчурних фондів, особливих економічних зон). Проте національна інноваційна система формується в умовах інституційної середовища, не адекватної ринковій економіці та за відсутності інших умов, необхідних для інноваційного розвитку. Тому інноваційна діяльність характеризується фрагментарністю та несистематичністю, а трансфер знань відбувається стихійно та локалізовано [4, с. 250 - 251].

Проблемі державної політики регулювання міжнародного трансферу знань присвячені роботи багатьох науковців, а саме А. С. Гальчинського, А. А. Максюті, В. І. Ляшенко, О. Ю. Чубукової, С. М. Кацури, Ю. П. Адлера, Е. Веліхова, Р. Грінберга, К. Далмана, М. Кастельса, Г. Клейнера, А. К. Субботіна, Д. Белла, М. Хіроока, В. Келлера та ін.

Відсутність діючих інструментів державного регулювання міжнародного трансферу знань обумовлює мету проведення даного дослідження, яка полягає у розробці пропозицій щодо вдосконалення державної політики регулювання міжнародного трансферу знань в економіці України.

Результати дослідження. Існуюча нормативно- правова база не є ефективною у регулюванні міжнародного трансферу знань. Розроблені закони стосуються не всіх аспектів даного процесу та не ліквідують бар'єри, що виникають перед знаннями, уречевленими у технології, товари та послуги при експорті / імпорті останніх. Одним із шляхів сприяння міжнародному трансферу знань є формування транскордонної інноваційної системи за участю прикордонних територій.

Можливість ефективного міжнародного трансферу знань визначається градієнтом відмінностей у рівнях соціально- економічного та політичного розвитку сусідніх країн та регіонів, а також мобільністю соціальних, економічних, технологічних та інших нововведень, їх здатності долати прикордонні бар'єри. Важливим моментом, який визначає здатність знань до трансферу, є науково- технологічний потенціал території – донора знань, а також градієнт відмінностей між донором та реципієнтом знань. Ключовою умовою формування транскордонної інноваційної системи є те, що ресурсним центром для неї є країни, що володіють монополією на прийняття управлінських рішень [4, с. 256].

Траскордонна інноваційна система необхідна для формування з позицій державної інноваційної політики сприятливих правових (регулювання обороту об'єктів прав інтелектуальної власності), організаційних (малі та середні інноваційні підприємства) та економічних (податкові пільги для інвестицій, податкові кредити, коопераційні дослідження) умов для запровадження наукових знань у виробництво [4, с. 256 - 257].

В даному випадку доцільним є створення транскордонної інноваційної системи за участю прикордонних територій України та Росії. Не зважаючи на те, що у співробітництві даних країн є певні проблеми, існують фактори, що сприяють налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків. Росія та

Україна входили до складу СРСР, завдяки чому виробнича та транспортна інфраструктури України орієнтовані на Росію. Крім того співробітництво є вигідним для обох країн, тому що між ними існує високий ступінь інтеграції, обумовлений спільною системою галузевого та територіального розподілу праці та кооперації виробництва.

Необхідно відмітити факт, що Росія є найбільшим імпортером української продукції високотехнологічного машинобудування, зокрема товарів групи 84 (котли, машини, апарати й механічні пристрої).

При формуванні транскордонної інноваційної системи аналізуються:

форми прямого та непрямого державного регулювання інноваційної сфери України та Росії;

макроекономічний прогноз соціально- економічного розвитку даних країн та її прикордонних територій зокрема;

стан ресурсного потенціалу.

Метою створення транскордонної інноваційної системи за участю прикордонних територій України та Росії має стати формування з позицій державної інноваційної політики та політики регулювання міжнародного трансферу знань сприятливих правових (регулювання обороту об'єктів інтелектуальної власності), організаційних (малі й середні інноваційні підприємства) та економічних (податкові пільги для інвестицій у знаніємні галузі, зв'язане фінансування, податкові кредити, кооперативні дослідження) умов для ефективного освоєння у виробництві нових знань [3, с. 11-12].

На сьогодні країни з перехідною економікою, до яких належить як Україна, так і Росія, мають обмежені можливості повномасштабного використання сучасних форм і методів державного регулювання міжнародного трансферу знань, зокрема це стосується фінансування. В умовах переходу до ринкової економіки основним завданням для держави має стати збереження існуючого інноваційного потенціалу та його мобілізації для здійснення структурних реформ.

На сьогоднішній день в Україні доцільна розробка стимулюючих інструментів державного регулювання міжнародного трансферу знань, зокрема формування відповідної правової бази, адекватної сучасним умовам.

Таблиця 1.

Державні функції регулювання міжнародного трансферу знань в економіці України

Функція держави	Конкретні заходи
правове регулювання	створення правової бази і механізмів його дотримання, у тому числі щодо охорони прав інтелектуальної власності
координація інноваційної діяльності та трансферу знань	розроблення стратегій, концепцій, програм, сприяння кооперації та взаємодії суб'єктів міжнародного трансферу знань, формування єдиного технологічного простору
організація інституційного забезпечення	сприяння формуванню та розвитку організаційних структур різних форм власності, здатних до генерації, використання та розповсюдження знань
організація, планування та контроль ресурсного забезпечення	організація фінансового, матеріально- технічного, кадрового, інтелектуального та інформаційного забезпечення з державних та недержавних джерел
стимулювання трансферу знань з науки у виробництво	формування конкурентного середовища, застосування інструментів пільгового оподаткування, субсидювання, кредитування, страхування ризиків, надання гарантій, застосування санкцій, надання юридичних, ділових, консультаційних послуг
аналіз та облік об'єктів інноваційної діяльності по усіх елементах життєвого циклу знань	формування статистичної бази, поширення інформації та знань з використанням сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій
регулювання зовнішньоекономічних зв'язків	формування транскордонних інноваційних систем, стимулювання експортно- імпортних операцій у торгівлі знаніємними товарами та послугами

Стимулюючі інструменти запропоновано поділити на такі групи:

перша група включає заходи стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності, зокрема це стосується регулювання плати за нововведення або винахід, плати за посередництво у передачі нововведень;

друга група об'єднує заходи, які стосуються економічних, технічних, наукових механізмів регулювання (патентування, кредитування, обкладення митом, пільгове оподаткування);

третья група включає заходи, що забезпечують доступ до використання інноваційних фондів, участь у цільових програмах.

Дані заходи мають долати розбіжності між «короткостроковою» зацікавленістю та довгостроковою доцільністю [2, с. 146].

Функції держави щодо регулювання міжнародного трансферу знань запропоновано представити у вигляді наступної таблиці:

Основним завданням, покладеним на державу стосовно інноваційної діяльності та трансферу знань, є формування сприятливого іноваційного клімату та забезпечення встановлених норм та правил інноваційної діяльності. В даному контексті держава має виконувати стратегічно- іноваційну функцію, яка полягає в підтримці базисних технологічних та економічних іновацій; проведенні за свій рахунок іновацій в неринковій сфері економіки (оборона, охорона здоров'я, фундаментальна наука, освіта, культура), здійснення іновацій в державно- правовій сфері [1, с. 100].

В умовах кризи, яка охопила глобальну економіку й Україну зокрема, необхідний перегляд стратегії державної підтримки іноваційної діяльності та трансферу знань. Політика держави має спрямовуватися як на фінансову підтримку знаніємних галузей, так і тих галузей, які на даний момент є джерелом виживання та джерелом створення нової структури.

Серед фінансових інструментів державної підтримки іноваційної діяльності та трансферу знань запропоновано виділити наступні:

надання дослідного та інвестиційного податкового кредиту – відстрочки податкових платежів в частині витрат з прибутку на іноваційні цілі;

«податкові канікули» протягом декількох років на прибуток, отриманий за акціями іноваційних підприємств;

пільгове оподаткування прибутку, отриманого внаслідок використання патентів, ліцензій, ноу- хау та інших нематеріальних активів інтелектуальної власності;

зниження ставок податку на прибуток, спрямованого на замовлені та спільні НДДКР;

пільгове оподаткування операцій, пов'язаних з оборотом науково- технічної продукції, наприклад, оподаткування за нульовою ставкою з податку на додану вартість;

пільгове оподаткування прибутку як шляхом зменшення оподаткованої бази, так і шляхом зменшення ставок оподаткування вирахуваннями з податкових платежів;

вирахування з оподаткованого прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням іновацій.

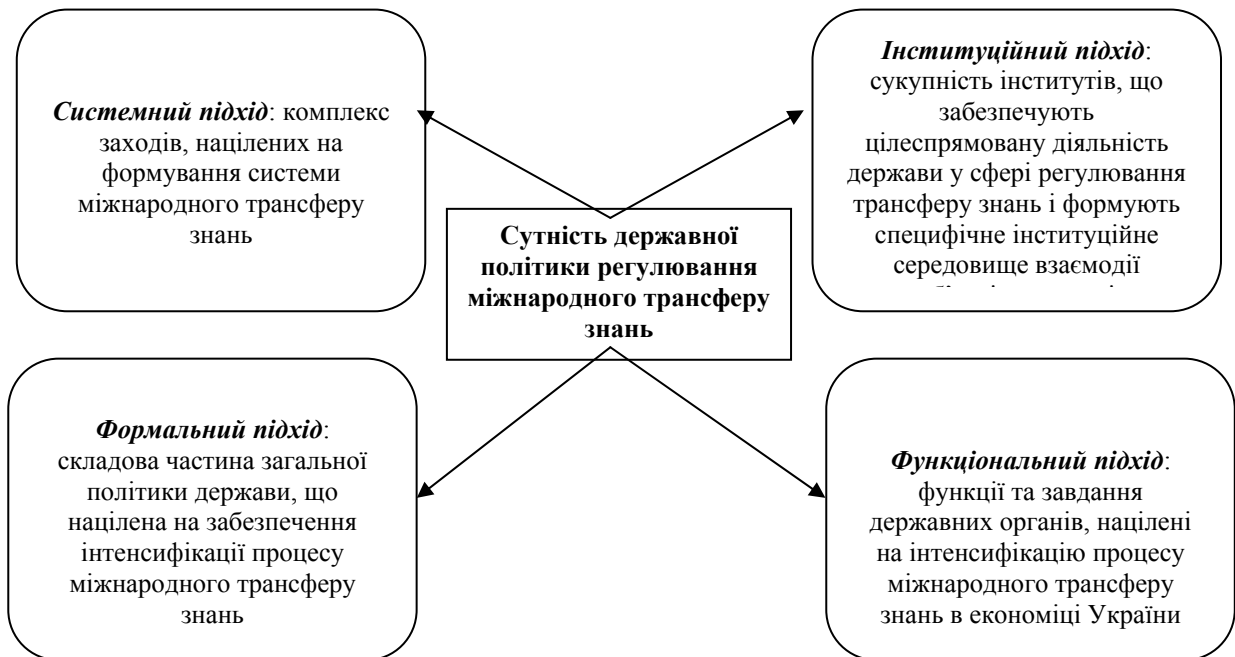


Рис. 1. Підходи до визначення сутності державної політики регулювання міжнародного трансферу знань

Необхідно зауважити, що окрім фінансової підтримки іноваційної діяльності, держава має сприяти комерціалізації наукових знань, виступати інвестором інтелектуального капіталу та суб'єктом захисту інтелектуальної власності. Це пов'язано з тим, що на світовому ринку попит на нові знання визначається їх принциповою новизною та патентною захищеністю.

Коли мова йде про стимулювання міжнародного трансферу знань, важливим кроком у розвитку даного напрямку є участь у формуванні міжнародних механізмів регулювання інноваційної діяльності. Основними формами такого регулювання міжнародного трансферу знань є:

- об'єднання інноваційних ресурсів (утворення єдиного науково-дослідного простору);
- спільна генерація та трансфер знань (формування транскордонних інноваційних систем);
- поширення міжнародної торгівлі об'єктами інтелектуальної власності, знаніємними товарами та послугами.

Сутність державної політики регулювання міжнародного трансферу знань запропоновано розглядати, враховуючи наступні підходи:

Враховуючи вищенаведені підходи, *державну політику регулювання міжнародного трансферу знань* визначено як комплекс заходів організаційно-економічного та інституційного характеру, спрямованих на стимулювання процесу генерації, розповсюдження та використання знань в усіх сферах економічної системи та забезпечення підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки на внутрішньому та світовому ринках.

В результаті запровадження дієвої державної політики регулювання міжнародного трансферу знань в економіці України спостерігатимуться певні позитивні зміни:

- збільшаться об'єми фінансування інноваційних проєктів;
- зросте частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі промислового виробництва;
- зменшиться рівень еміграції вітчизняних науковців та висококваліфікованих фахівців закордон.

Завдяки наявному науково-технологічному потенціалу та злагодженій державній політиці регулювання міжнародного трансферу знань в довгостроковій перспективі Україна зможе побудувати економіку знань, яка є ознакою розвинених країн.

Висновки. На сьогоднішній день в Україні не розроблено державну політику регулювання міжнародного трансферу знань. Наявні лише деякі інструменти, що регулюють певні аспекти даного процесу. Державна політика регулювання міжнародного трансферу знань має бути узгодженою з інноваційною, науково-технічною, бюджетно-фінансовою, промисловою та зовнішньоекономічною політиками. При розробці даної політики мають бути враховані інтереси суспільства, бізнесу, громадських та наукових інституцій. Таким чином має бути створений цілісний механізм, який стимулюватиме міжнародний трансфер знань в економіці України.

На основі вищевикладеного матеріалу запропоновано застосування наступних державних інструментів стимулювання міжнародного трансферу знань:

- розробити плани та прогнози інноваційної діяльності та трансферу знань;
- запровадити у складі Держбюджету «Бюджету інноваційного розвитку»;
- встановити нормативи витрат на науково-технічну діяльність;
- запровадити державне страхування ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю;
- розробити систему державних замовлень на інноваційну продукцію;
- надати податкові та митні пільги суб'єктам, що здійснюють інноваційну діяльність та трансфер знань;
- ввести державне субсидіювання знаніємних галузей;
- встановити 0 - % ставку ПДВ на експорт знаніємної продукції;
- запровадити венчурні фонди за обов'язковою участю держави;
- створити єдиний електронний інформаційний центр з патентів, ліцензій та інноваційних проєктів;
- створити учбово-науково-інноваційні центри.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена вивченню проблеми державної політики регулювання міжнародного трансферу знань. Автором визначено проблеми, які стримують трансфер знань через національні кордони України, а також запропоновано підходи до визначення поняття «державна політика регулювання міжнародного трансферу знань». Крім того виділено державні інструменти стимулювання міжнародного трансферу знань.

Ключові слова: економіка знань, міжнародний трансфер знань, транскордонна інноваційна система, державна інноваційна політика, державна політика регулювання міжнародного трансферу знань.

РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена изучению проблемы государственной политики регулирования международного трансфера знаний. Автором определены проблемы, которые сдерживают трансфер знаний через национальные границы Украины, а также предложены подходы к определению понятия «государственная политика регулирования международного трансфера знаний». Кроме того выделены государственные инструменты стимулирования международного трансфера знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, международный трансфер знаний, транснациональная инновационная система, государственная инновационная политика, государственная политика регулирования международного трансфера знаний.

SUMMARY

This article is devoted to the problem of government policy of international knowledge transfer. The author describes the problems which restrain knowledge transfer. The approaches to definition of government policy of international knowledge transfer regulation are suggested. Besides government instruments of stimulation of international knowledge transfer are proposed.

Keywords: knowledge economy, international knowledge transfer, transnational innovation system, government innovation policy, government policy of international knowledge transfer regulation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кацура С. Н., Лепихова Н. А. Объективная необходимость становления инновационной экономики и ее государственная поддержка // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 17 груд. 2010 р.) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Редкол.: О. І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – 308 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития [Пер. с венг.] / Общ. ред. и вступ. ст. Б. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990.- 296 с.
3. Тарасов С. Б., Межевич Н. М. Приграничное сотрудничество как инновационная стратегия управления социально- экономическим развитием территории С. Б. Тарасов, Н. М. Межевич // Экономика и управление. – 2009. - № 2/ 5 (42) . – С. 8-15
4. Трансграничное украинно- российское сотрудничество: формы, методы перспективы [монография] / под общ. ред. В. И. Дубницкого, В. И. Ляшенко – Донецк: Юго- Восток, 2010. – 419 с.

УДК 339.9

ЕКОНОМІЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Лукьянченко Н.Д., д.э.н., профессор, зав. кафедры управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный университет

Хромов Н.И., к.э.н., старший научный сотрудник Института экономики промышленности Национальной академии наук Украины

С развитием экономики, а соответственно и экономической науки, состоялось переосмысление целей и задач, средств и критериев общественного развития. Концепция экономического развития в качестве центрального звена исследования отмеченных процессов рассматривает человеческий ресурс. Любое развитие имеет смысл лишь тогда, когда оно обеспечивает развитие человека и максимально полное удовлетворение потребностей его жизнедеятельности, необходимых для всестороннего и гармоничного развития [1, с.95].

Проблемы человеческого развития – одно из наиболее актуальных направлений современных экономических исследований. Этим вопросам посвящены труды В.Бобкова, Д.Богини, О.Гришновой, С.Дятлова, Е.Либановой и других ученых.

Однако, большинство научных исследований базируются на Докладах о развитии человека (или человеческого потенциала) Программы развития ООН. Недостаточное внимание уделяется глубинной сути социально – экономической категории «человеческое развитие». В связи с этим, существуют случаи подмены отдельных понятий, признания неопределенности и противоречивости выводов. Поэтому продолжение исследования данной экономической категории, включая ее взаимосвязи с процессом экономического развития и непосредственно концепции человеческого развития является актуальным, особенно в современных условиях развития общества на территории постсоветского пространства.

Целью статьи является исследование концепции человеческого развития, с позиции его смыслового определения, на научной базе человеческого капитала, системный анализ оптимизации связей между процессами экономического роста и человеческого развития, как критерия социально – экономической эффективности функционирования человеческого капитала.

Большое влияние на формирование современных представлений о развитии, как о процессе, в эпицентре которого человек, как существо не только физиологическое, но и социальное и, что особенно важно, экономическое, имели теоретические разработки А.Сена и его концепция расширения человеческого выбора. Главной идеей отмеченной концепции является рассмотрение благополучия человека в качестве средства расширения человеческого выбора в обеспечении условий жизни, которые он (человек) считает такими, которые максимально отвечают его требованиям и представлениям [2].

В составе словосочетания «человеческий капитал» мы имеем два термина, к тому же, не просто термины, а понятия, которые соответствуют двум ключевым категориям общественного развития: «человек» и «капитал». В такой ситуации исследование не может быть полным и корректным, если оно

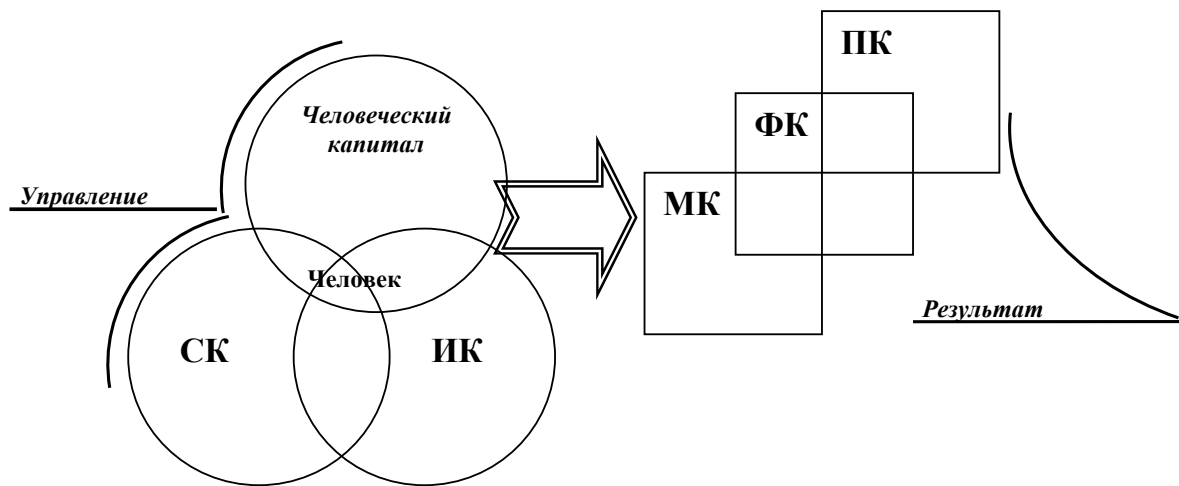
обозначено и выполнено только инструментариум экономического анализа. В данном случае приобретают существенное значение и аспекты социального измерения экономического развития.

Человеческий капитал – это социально – экономическая категория, характеризующая систему общественных отношений по целесообразному, осознанному и профессиональному использованию в процессе производства и создания новой стоимости в определенной сфере экономической деятельности приобретенных природным путем, сформированных и развитых вследствие инвестиций, воплощенных в человеке и накопленных им определенных запасов здоровья, знаний, умений, навыков, опыта, мотиваций, персональных личных качеств и других продуктивных способностей, которые принадлежат ему на правах собственности, что содействует росту производительности труда и доходов субъектов процесса использования человеческого капитала, включая самого человека ... На этом можно было бы и завершить определение сущности категории «человеческий капитал», в условиях существующей концепции экономического роста. Однако, в контексте концепции человеческого развития, при признании благополучия человека в качестве конечной цели общественного развития, с целью достижения полноты и завершенности исследования, приведенное определение необходимо дополнить следующей терминологией – « ... а также достижению конечной цели общественного развития – повышению благосостояния человека, социально – экономическому развитию общества и человеческому развитию в целом» [3, с.144].

Теория человеческого капитала в единстве экономического и социального аспектов позволяет шире рассматривать роль человека в общественной жизни, в диалектическом единстве свободной личности, наемного работника и собственника своих капитальных способностей; объекта и субъекта капиталовложений; источника и главного фактора процесса экономического роста и, наконец, - как начальной стадии и конечной цели всего процесса социально – экономического развития общества.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что человеческий ресурс экономического роста является приоритетным, как относительно источников и факторов данного процесса, так и с точки зрения его социально – экономических условий, целей и последствий. Особенно важным является определение характера отношений взаимодействующих систем – человека и экономики. Человек для экономики – это ее творец, основной и своеобразный социально – экономический ресурс, главное действующее лицо экономической системы, особенный вид живой системы. К тому же, относительно предмета нашего исследования, важной составной частью взаимосвязи между человеком и экономикой являются сформированные и воплощенные в человеке его личностные качества, физиологические и интеллектуальные способности, а также непосредственно его экономическая деятельность.

Человеческий капитал, как важнейший фактор социально – экономического развития, определяет эффективность использования производственного, финансового и природного капиталов и непосредственно влияет не только на темпы, но и на качество экономического роста (рис.1) [4, с.59].

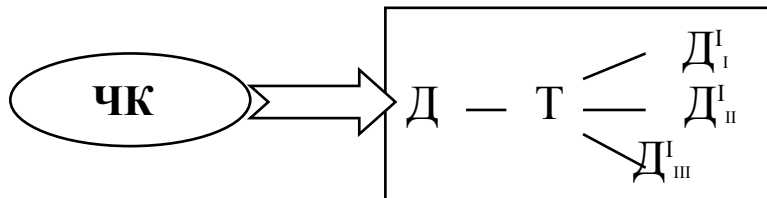


где: СК – социальный капитал;
 ИК – интеллектуальный капитал;
 МК – материальный капитал;
 ФК – финансовый капитал;
 ПК – природный капитал

Рис. 1. Взаимодействие человеческого капитала с другими видами капитала системы производственных отношений и создания новой стоимости

От параметров и эффективности накопления человеческого капитала, от состояния здоровья

работника, полученных знаний, навыков, степени профессионализма, от сформированной у него мотивации к повышению качества труда зависит уровень продуктивности (или ценности) выполняемой работы, а в конечном итоге – будет ли вообще достигнут желаемый экономический результат в виде прибавочного продукта и новой стоимости (исходный смысл и цель любой бизнес – деятельности, как таковой). То есть, общеизвестная классическая схема товарно – денежных отношений, в зависимости от качества воздействия человеческого капитала, будет носителем разного экономического содержания. Только единственный вариант, а именно - при достижении получения прибавочной стоимости, характеризует оборот капитал как эффективный (представляет экономический смысл капиталовложений), а все приведенные потенциальные варианты характеризуют возможные результаты практики хозяйствования (рис. 2) [5, с.108].



где: $D^I > D, (m > 0); \quad D^{II} = D, (m = 0); \quad D^{III} < D, (m < 0)$

Рис. 2. Товарно – денежные отношения в контексте влияния человеческого капитала на создание новой стоимости

Определение критериев экономического роста и обоснование факторов влияния человеческого капитала на данный процесс всегда были вопросом особого внимания ученых. Их важность на различных этапах социально – экономического развития общества в процессе формирования рыночной экономики, необходимость поиска соответствующих механизмов и инструментария регулирования и совершенствования рыночных отношений, предопределило возникновение различных теорий экономического роста.

Безусловно, каждая из моделей экономического роста, как и потенциальная возможность создания на их основе агрегатного показателя, не являются унифицированным инструментом для прикладного использования в практической деятельности, относительно математического исчисления характера и размеров влияния всех факторов экономического роста. Но каждая из них (как и многие другие разработки) дают возможность исследовать различные конкретные аспекты, а в совокупности – весь процесс роста экономики и общественного развития.

Длительное устойчивое экономическое развитие возможно при условии вовлечения не только экстенсивных механизмов, но и интенсивных (качественных) факторов развития, что обеспечивается лишь с участием человеческого капитала.

Эффективное функционирование человеческого капитала становится главным условием экономического роста, а его качественные характеристики – непосредственно факторами стабильного развития общества.

Общеизвестно, что любая значимая инновация не может быть осуществлена за счет текущих расходов. Она – следствие инвестиций.

Одним из характерных определений человеческого капитала является аналогия между инвестициями в человеческий и физический капитал. При этом процесс получения образования, квалификации рассматривается в качестве процесса капиталовложений с перспективой их окупаемости.

Каждый этап жизнедеятельности человеческого капитала имеет свои особенности и значение относительно необходимости инвестиционных вложений, будь то периоды только исключительно формирования будущего человеческого капитала, начала его производственного использования или дальнейшего совершенствования и развития. На разных фазах формирования человеческого капитала формируется его соответствующее базисное состояние, в том числе и как основа способности дальнейшего развития. Невозможно получение ожидаемых результатов от инвестиций в любой период их осуществления без достаточных вложений в человеческий капитал на первоначальных этапах его формирования.

Однако, следует отметить, что не все расходы в жизни человека, в том числе и из тех сфер, которые относятся к наиболее приоритетным и связанным с созданием условий для формирования будущих способностей человека, правомерно включать в разряд инвестиционных. Например, расходы на питание, лечение, социально – бытовые, хозяйственные, жилищные цели являются текущими затратами и их неправомерно считать инвестициями в формирование человеческого капитала, хотя они являются

активними факторами даного процесу і впливають на рівень його ефективності. Ці витрати не можна вважати інвестиційними, вони забезпечують текущу життєдіяльність людини. Їх можна, і навіть слід, визнати витратами на формування людського і трудової потенціалу, але не інвестиціями в людський капітал.

Відміння від інвестицій в інші види капіталу, в розглянутому інвестиційному процесі існує особлива, специфічна причина, яка своєрідно впливає на інвестиційну діяльність, змушує її суб'єктів до необхідності прийняття додаткових заходів щодо продуманості і попередньої оцінки обґрунтованості рішень про потенційні інвестиції. Ця причина криється в відносинах власності. Собственником придбаних внаслідок інвестицій нових знань, умінь, продуктивних здібностей і інших потенційних можливостей залишається людина – носій своєї капіталоспроможності. І, в кінцевому підсумку, перш за все, від нього залежить – кому, крім нього самого, ці інвестиції в майбутньому будуть приносити доходи і інші результати його економічної, суспільної, наукової або іншого роду діяльності.

Изложенный анализ и выводы в очередной раз демонстрируют, что категория «человеческий капитал» не только экономическое явление, а носит явно выраженный социальный и общественный характер и является социально – экономической категорией. Исследование аспектов инвестиций в человеческий капитал – задача с множеством неизвестных. На первый взгляд – общеизвестный процесс, с не менее определенными показателями и имеющимися экономическими механизмами. Но, присутствие человека в качестве носителя и собственника приобретенных в следствие инвестиций качеств, свойств и способностей, требует отдельных, особых подходов к исследованию процессов инвестирования в человеческий капитал.

Стабильность экономического развития непосредственно зависит от состояния обновления (модернизации) и возрастания функционирующего капитала. И человеческий капитал не является исключением. То есть, капитализация, как инновационно - инвестиционная категория, влияет на его объем, структуру, состояние и реальную стоимость. Именно капитализация экономики характеризует способность экономических систем эффективно использовать ресурсы и превращать их в высоколиквидные активы.

Методологический подход к исследованию капитализации, как экономической категории призван обеспечить системное ее изучение:

- как процесса превращения прибавочной стоимости в капитал и возрастания рыночной стоимости активов субъектов хозяйственной (экономической) деятельности;
- как критерия оценки рыночной стоимости предприятий, а также, - с позиции влияния уровня капитализации на их развитие.

Однако, предметом нашего исследования является изучение влияния нематериальных факторов экономического роста, поскольку именно они способны обеспечить конкурентные преимущества в условиях глобализации экономики и инвестиции в человека являются наиболее эффективным способом приумножения капитала.

Вопрос эффективного финансового обеспечения экономического развития – это, прежде всего, вопрос оптимального распределения финансовых ресурсов между составляющими человеческого и материального капитала, между накоплением и потреблением, между текущими и перспективными приоритетами.

В отечественных реалиях человеческий капитал не определяет еще, к сожалению, ключевой роли фактора экономического роста, поскольку отсутствует системное понимание того, что интеллект, информация, знания являются главными активами экономики, которые способны обеспечить высокие темпы экономического развития.

Анализ современного состояния функционирования объектов промышленного производства, действующей системы управления процессами на микроэкономическом уровне и государственного влияния на решение вопросов развития промышленности демонстрируют наличие системных проблем.

Традиционной формой роста капитализации отечественных промышленных комплексов были и, к сожалению, до сих пор остаются реконструкция и модернизация оборудования, расширение промышленных мощностей за счет капитального строительства новых объектов, как правило, без существенной замены устаревшей технологии производства, внедрения в эксплуатацию современных, принципиально новых научно обоснованных технологических разработок и, что особенно важно, без замены избранных приоритетов развития и менеджмента.

Главная причина такого состояния – отсутствие научного подхода к процессу управления развитием экономики субъектов хозяйственной деятельности, что явилось следствием игнорирования роли инновационных аспектов деятельности.

Успешное решение вопросов капитализации предприятий, как одного из наиболее перспективных направлений экономического развития промышленного комплекса страны, зависит от правильности выбора подходов, оптимальности избранных приоритетов и факторов эффективности ее осуществления, прогнозирования и оценки ожидаемых результатов.

Специфика управления человеческим капиталом состоит в том, что персонал здесь выступает

одновременно в качестве и субъекта, и объекта управления. Даже активная мотивационная политика не даст положительного эффекта, если работники предприятия, которые обязаны генерировать идеи, решать проблемы развитием предприятия, не соответствуют своему предназначению по критериям образовательного и профессионально – квалификационного уровня, индивидуально - психологическим и другим качествам.

И в периоды динамичного развития экономики, и, тем более, в условиях глобального экономического кризиса создание и развитие механизма рационального инвестирования в человеческий капитал не только не может выступать в качестве альтернативы «физической» капитализации предприятий, а наоборот, – ее главное звено. Реализация данного важнейшего источника капитализации является первостепенным заданием, прежде всего потому, что данный фактор представляет собой локомотив динамичного развития и повышения конкурентоспособности экономических систем.

В отечественной науке применяются различные методологические подходы относительно исследования экономических категорий, связанных с определением человеческого фактора экономического и социального развития. Категория «человеческое развитие» чаще всего характеризуется на основе положений концепции человеческого потенциала. Имеет место отождествление понятий «человеческое развитие» и «качество человеческого капитала», однако, при этом, одновременно, данная экономическая категория структурно представляется в виде концепции человеческого потенциала.

Безусловно, все рассматриваемые экономические категории не только имеют взаимосвязь и взаимообусловленность, но и единое происхождение (присутствие человека в качестве источника, главного звена и целей жизнедеятельности). Более того, они имеют практически единую внутреннюю структуру и даже являются производными друг от друга. И действительно, их исследование не только может, а должно осуществляться с использованием методов комплексного анализа всех отмеченных категорий в их диалектическом единстве.

Но, при этом, необходимо в обязательном порядке, отмечать и различия между ними. Человеческий капитал функционирует в процессе производственного использования и представляет собой капитализированный (к тому же не человеческий, а трудовой потенциал). Соответственно и развитие следует трактовать как процесс практической реализации трудового потенциала человека.

Поэтому, очевидно, необходимо, во – первых, принципиально размежевать понятия «концепция развития человеческого потенциала» и «концепция человеческого развития» и, во – вторых, концепцию развития человеческого потенциала следует рассматривать с позиции непосредственно характеристики экономической категории «человеческий потенциал», а исследование концепции человеческого развития – на научной базе человеческого капитала.

Таким образом, общественное развитие, в совокупности всех аспектов многогранности своего определения, объединяет экономические и социальные факторы процесса развития. В свою очередь, концепция человеческого развития подразумевает социальное измерение экономического развития и наоборот – экономическое измерение обеспечения социальных процессов, центральным звеном которых является человек – важнейший ресурс, фактор и конечный потребитель результатов социально – экономического развития.

Объединение экономических и социальных аспектов, их взаимодействие, обеспечивают, с одной стороны, возростание возможностей достижения экономических результатов и на их базе – удовлетворения социальных потребностей, а с другой, - содействуют поддержке высокой экономической активности населения, формированию высоких параметров качества человеческого капитала.

Глубокое познание сущности категории человеческий капитал невозможно без системного исследования эволюции экономических теорий относительно аспектов определения роли человека в процессах производственного и общественного развития. Равно как и нельзя объективно оценить экономическое состояние субъектов хозяйственной деятельности и, тем более, строить стратегию их развития, без учета показателей человеческого капитала.

Комплексный анализ процесса жизнедеятельности человеческого капитала, в единстве процессов его формирования, развития и использования, позволяет наглядно представить возростание роли нематериальных факторов производственных отношений на современном этапе развития экономики, расширить и даже, в определенной степени, поменять приоритеты в критериях эффективности хозяйственной деятельности, факторах роста капитализации и средствах достижения высокого уровня конкурентоспособности экономики и общественного развития.

РЕЗЮМЕ:

В работе выполнены исследования концепции человеческого развития с позиции определения сущности данной экономической категории на научной базе человеческого капитала. Выполнен комплексный, системный анализ оптимизации связей между процессами экономического роста и человеческого развития. Обоснованы важнейшие направления и источники влияния на процесс человеческого развития с позиции учета и объединения экономических и социальных аспектов.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, человеческое развитие, экономический рост, факторы общественного развития, критерии эффективности.

РЕЗЮМЕ:

У роботі досліджено концепцію людського розвитку з позиції визначення зазначеної економічної категорії на науковій базі людського капіталу. Виконано комплексний, системний аналіз оптимізації зв'язків між процесами економічного зростання і людського розвитку. Визначені найважливіші напрями та джерела впливу на процес людського розвитку з позиції урахування і об'єднання економічних і соціальних аспектів.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, людський розвиток, економічне зростання, фактори суспільного розвитку, критерії ефективності.

SUMMARY:

In this work it is examined the conceptions of human development under the position of determining the essentiality of the given economical category according to the scientific base of human capital. It is done the complex, systematic analysis of optimization the bonds between the processes of economic increase and human development. It is also grounded the most important directions and influence' sources on the human development process under the position of calculating and uniting the economical and social aspects.

Keywords: human capital, human potential, human development, economical increase, factors of the social development, criterions of effectiveness.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Томчук Н.В. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие / Н.В.Томчук // Экономическая теория. – К, 2005. - №3. – С. 95-105.
2. Сен А. Развитие как свобода / А.Сен. М.: Новое издательство, 2004.
3. Хромов М.І. Сутність і особливості людського капіталу в системі соціально – економічних категорій / М.І.Хромов // Економіка і право. – 2009. - №3. – С.140-145.
4. Хромов М.І. Економічний розвиток в єдності процесів формування і використання людського капіталу // Економіка та держава. – 2010. - №1. – С.57-61.
5. Хромов Н.И. Место и роль человеческого капитала в процессе капитализации предприятий // Проблемы экономического и социального развития в условиях мирового кризиса. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНТУ, 2009. – С.106-109.

УДК 336.761: 338.124.4

ФОНДОВИЙ РИНОК ЄВРОПИ: ПРАКТИКА ВИХОДУ З СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Любимова К.О., асистент Національний технічний університет України «КПІ»

Фондовий ринок або ринок, на якому торгують цінними паперами [1, с. 8], представлений на Європейському географічному просторі близько 100 біржовими структурами [2–3]. З впровадженням комп'ютеризованих систем торгівлі як на біржовому, так і на позабіржовому фондовому ринках, основні відмінності між ними почали зникати, оскільки для інвесторів важливість місця проведення операцій почала замінюватися забезпеченням прийнятності ціни [4, с. 4]. На шляху подолання світової фінансової кризи завданнями ЄС стали формування опції привабливого інвестування, регулювання фінансового сектору та розгортання глобальної валютної стратегії, побудованої на ефекті Європейської інтеграції. Однак, закріпленість роботи для європейської та американської зон почали трансформуватися в бік зони Азійсько-Тихоокеанського часового поясу.

В Україні банківський сектор безпосередньо цікавиться проблематикою функціонування фондового ринку Європи та діяльністю європейських бірж й практикою їх виходу з світової кризи. На його замовлення було виконано аналітичну записку, основні результати якої стали базою для даної наукової статті. Мета статті – визначити вплив світової фінансової кризи на зональну структуру світових гравців фондового ринку та окреслити основні контрзаходи на прикладі провідних біржових структур ЄС.

Отже, з точки зору діяльності або регіональної представленості, виділяють як регіонально-національні та міжнародні структури, так і корпоративні об'єднання зі статусом пан-європейських, зокрема NYSE Euronext та NASDAQ OMX.

Робота NYSE Euronext історично закріпилася за 2-ма зонами: американською, представленою до 2007 року NYSE Group, та європейською, представленою до 2007 року Euronext. В 2008 році до складу біржової групи NYSE Euronext приєдналася американська фондова біржа (American Stock Exchange (Amex)).

Діяльність NASDAQ OMX історично пов'язана з роботою в двох напрямках: з операційною

активністю в сфері електронної торгівлі й електронного фондового ринку, представленою до 2007 року американською асоціацією NASDAQ, та з біржовою активністю й інтеграцією біржових технологій переважно в скандинавсько-балтійському регіоні, представленою до 2007 року OMX. В кінці 2007 року, окрім злиття з OMX, NASDAQ проводить серію трансакцій з Borse Dubai та купує Boston Stock Exchange (в подальшому – NASDAQ OMX BX). У лютому 2010 року NASDAQ Dubai та Dubai Financial Market (DFM) оголошують про консолідацію ринкових операцій.

NYSE Euronext та NASDAQ OMX є провідними гравцями як на світовому, так і на європейському фондовому ринках. За рівнем капіталізації внутрішнього ринку та загальними обсягами торгівлі акціями [5] вони входять до першої трійки протягом 2008, 2009 та 1 кварталу 2010 року, навіть в період світової фінансової кризи (табл. 1 та табл. 2). Однак, світова фінансова криза вплинула на зональну структуру світових гравців фондового ринку. Так, за оцінками Світової федерації бірж (WFE), у загальній структурі географічного розподілу її членів за показником ринкової капіталізації в період 2000-2009 років відбулися суттєві зміни: скорочення для зони Американських континентів (з 53% до 41%) та зони Європа-Африка-Близькій Схід (з 31% до 28%) на фоні зростання даного показника для членів з зони Азійсько-Тихоокеанського часового поясу (з 16% до 31%) [6].

Таблиця 1

Капіталізація внутрішнього ринку, млн. дол. США

Назва біржі	2007		2008		2009		2010 (1 кв.)	
	Величина	Рейтинг (з 52)	Величина	Рейтинг (з 53)	Величина	Рейтинг (з 52)	Величина	Рейтинг (з 54)
NYSE Euronext (US)	191628177,6	1	156241448,9	1	121103154,3	1	6370823,7	1
Tokyo SE	55531899,1	2	44702927,4	2	37337838,2	2	0340089,4	2
NYSE Euronext (Europe)	49077385,1	3	38126931,8	3	28016797,5	4	8131887,7	4
NASDAQ OMX	49067054,3	4	35858009,6	4	31634712,3	3	9782724,4	3
London SE	47207766,8	5	35313104,2	5	27139551,5	5	8059871,5	5
Hong Kong Exchanges	26341946,6	6	23099923,8	7	21621062,5	7	6689499,7	7
Shanghai SE	25648479,5	7	26395171,0	6	26268131,0	6	7673963,8	6
TSX Group	23330500,6	8	20570081,5	8	15948016,5	8	5151805,9	8
Deutsche Börse	23052378,5	9	19394096,3	9	13372561,2	9	3645344,0	14
BME Spanish Exchanges	18648122,3	10	17280011,5	10	13341246,6	10	3705562,4	12
Bombay SE	13995471,1	14	12863093,8	13	11561820,8	11	3936624,0	9
National Stock Exchange India	13097256,7	15	12008552,6	15	10835693,5	14	3839336,1	10

Показник загального обсягу торгівлі акціями для вищезгаданих географічних зон характеризувався подібними тенденціями скорочення-зростання: зона Американських континентів – скорочення з 66% до 61%, зона Європа-Африка-Близькій Схід – скорочення з 24% до 16%, Азійсько-Тихоокеанська зона – зростання з 10% до 23%.

NYSE Euronext та NASDAQ OMX, крім членства в Світовій федерації бірж (WFE), є також членами Федерації Європейських бірж цінних паперів (FESE). До складу FESE входять 20 членів з повним статусом, 4 з яких (NYSE Euronext, NASDAQ OMX, Bolsas y Mercados Españoles (BME), CEE Stock Exchange AG) корпоративно об'єднують в загальній кількості 22 біржі [7]. Так, NYSE Euronext інкорпорує 5 бірж: Euronext Amsterdam, Euronext Brussels, Euronext Lisbon, Euronext Paris, Euronext Liffe; NASDAQ OMX – 8 бірж: NASDAQ OMX Nordic Exchange Stockholm, NASDAQ OMX Nordic Exchange Helsinki, NASDAQ OMX Nordic Exchange Copenhagen, NASDAQ OMX Nordic Exchange Iceland, NASDAQ OMX Riga Stock Exchange, NASDAQ OMX Tallinn Stock Exchange, NASDAQ OMX Vilnius Stock Exchange, NASDAQ OMX Armenia; BME – 5 бірж: Bolsas y Mercados Españoles (Barcelona), Bolsas y Mercados Españoles (Bilbao), Bolsas y Mercados Españoles (Madrid), Bolsas y Mercados Españoles (MEFF), Bolsas y Mercados Españoles (Valencia); CEE Stock Exchange AG – 4 біржі: Budapest Stock Exchange, Ljubljana Stock Exchange, Prague Stock Exchange, Wiener Börse AG.

Займаючи сильні позиції на світовому ринку, NYSE Euronext має потужних конкурентів на ринку Європи в особі London SE, Deutsche Börse, BME Spanish Exchanges (див. табл. 1, табл. 2), в той час як NASDAQ OMX Nordic Exchange в 2007-2009 роках стабільно обіймає за рівнем капіталізації внутрішнього ринку лише 16 місце, поступившись 14 місцем за рівнем торгівлі акціями своїм європейським конкурентам Borsa Italiana та SIX Swiss Exchange й вийшовши на 18 рейтингову позицію у 2009 році [5].

Таблиця 2

Загальний обсяг торгівлі акціями, млн. дол. США

Назва біржі	2007		2008		2009		2010 (1 кв.)	
	Величина	Рейтинг (з 52)	Величина	Рейтинг (з 53)	Величина	Рейтинг (з 52)	Величина	Рейтинг (з 54)
NYSE Euronext (US)	29113786,7	1	33638937,0	2	17784586,2	2	1412596,5	2
NASDAQ OMX	13765692,9	2	36446548,5	1	28951348,5	1	2490428,7	1
London SE	10324334,6	3	6473611,6	3	3402495,6	5	246882,1	6
Tokyo SE	6412553,4	4	5586327,1	4	3987776,8	4	354817,2	4
NYSE Euronext (Europe)	5626826,0	5	4524266,1	6	1971920,8	8	172497,6	7
Deutsche Börse	4323675,4	6	4741628,4	5	2240330,7	7	166237,0	8
Shanghai SE	4029232,7	7	2586680,6	7	5061985,7	3	425308,5	3
BME Spanish Exchanges	2970616,0	8	2438646,5	8	1610210,2	9	145323,5	11
Borsa Italiana	2310495,9	9	1526237,2	11	948146,9	14	74594,9	16
Hong Kong Exchanges	2135430,4	10	1629259,9	10	1501689,1	11	153697,8	10
Shenzhen SE	2045393,1	11	1241747,4	16	2774319,3	6	275326,5	5
Korea Exchange	2010601,8	12	1458516,6	13	1575190,4	10	161714,4	9
TSX Group	1648617,1	15	1736084,9	9	1245457,4	12	97666,8	12

Перебуваючи на 1 місці за рівнем виручки (доходів) в 2007 та 2008 році [8-9], NYSE Euronext в 2008 році за рівнем чистого доходу опиняється на останній сходинці (табл. 3). Схожа тенденція спостерігається для London Stock Exchange Group, в той час як Deutsche Börse Group та Bolsas y Mercados Españoles (BME) зберігаючи провідну стабільність у співвідношенні виручка : чистий дохід, знаходяться за рівнем чистого доходу на 1 та 2 сходинках відповідно.

Таблиця 3

Виручка та чисті доходи членів FESE, євро

	2007				2008			
	Revenues	Net income	22	22	Revenues	Net income	23	22
Athens Exchange	161483000	123288000	7	6	115366000	88932000	9	3
Bolsas y Mercados Españoles (BME)	383093000	201135000	5	4	352899000	190737000	4	2
Börse Berlin					2986000	-23283000	21	20
Bratislava Stock Exchange	1539000	105000	22	21	1626000	138000	23	18
Bucharest Stock Exchange	16246000	8701000	16	13	7700000	3330000	17	13
Bulgarian Stock Exchange - Sofia	4886000	2685000	19	18	2437000	303000	22	17
Budapest Stock Exchange	15708000	10290000	17	12	13104000	9059000	16	10
Ljubljana Stock Exchange	4749000	1482000	20	19	3098000	342000	20	16
Prague Stock Exchange	18418000	7456000	15	15	18359000	5784000	15	11
Wiener Börse AG	78075000	40006000	10	10	70479000	30671000	10	6
Cyprus Stock Exchange	11968000	6623000	18	16	6791000	382000	18	15
Deutsche Börse Group	2664500000	911700000	2	1	2786600000	1033300000	2	1
ICE Futures Europe	131615000	83816000	8	8	130549000	76713000	8	4
Irish Stock Exchange	30309000	-69000	14	22	23971000	-16665000	14	19
London Metal Exchange	33887000	5479000	13	17	38933000	10252000	13	8
Luxembourg Stock Exchange	39521000	7592000	12	14	42145000	9556000	12	9
Malta Stock Exchange	3497000	934000	21	20	4207000	1045000	19	14
NASDAQ OMX	464000000	106000000	4	7	269021000	74000000	6	5
NYSE Euronext	2993027000	462847000	1	2	3213706000	-619800000	1	22
Oslo Stock Exchange	83124000	38030000	9	11	139569000	5469000	7	12
SIX Swiss Exchange	323119000	147847000	6	5	336768000	n/a	5	
Warsaw Stock Exchange	64048000	44947000	11	9	44165000	19509000	11	7
London Stock Exchange Group (Borsa Italiana & London Stock Exchange)								
2007/2008, 2008/2009	946589000	297548000	3	3	808258000	-400638000	3	21

За даними річних (Annual Reports) та консолідованих звітів (Consolidated Income Statements, Statements of Recognised Income and Expense) провідної п'ятірки фондового ринку Європи [10, с. 65-66; 11, с. 4-5; 12, с. 113-119; 13, с. 112-113; 14, с. 57; 15, с. 55; 16, с. 115-118; 17, с. 84-86 (92-94)], отримуємо наступні залежності між виручкою, сукупними доходами та чистими прибутками в період 2007-2009 роки (табл. 4). Саме ці гіганти є розробниками основних європейських індикаторів, відомих індексів блакитних фішок, тобто індексів акцій або цінних паперів великих, ліквідних та надійних компаній з стабільними показниками отримуваних доходів та виплачуваних дивідендів. Серед них DAX, які є топ індексами Deutsche Börse; CAC, які є основними індексами Euronext Paris (інкорпорованої біржі, що входить до складу NYSE Euronext); STOXX, що є індексами STOXX Ltd. (компанії, якою володіють Deutsche Börse AG та SIX Group AG); FTSE, що є індексами FTSE Group (незалежної компанії, якою спільно володіють Financial Times та London Stock Exchange).

Таблиця 4

**Виручка, чисті доходи та чисті прибутки
провідної п'ятірки фондового ринку Європи, євро***

	2007			2008			2009		
	Total Revenues	Total Recognised (Comprehensive) Income	Net Profit	Total Revenues	Total Recognised (Comprehensive) Income	Net Profit	Total Revenues	Total Recognised (Comprehensive) Income	Net Profit
Bolsas y Mercados Españoles (BME)	383093000,00	201135000,00	201135000,00	352899000,00	188830000,00	190737000,00	316658000,00	151204000,00	150036000,00
Deutsche Börse Group	2664500000,00	811200000,00	914900000,00	2786600000,00	1072100000,00	1050300000,00	2322600000,00	549800000,00	471200000,00
LONDON STOCK EXCHANGE GROUP (BORSA ITALIANA & LONDON STOCK EXCHANGE)**	514915892,90	170411238,01	162899593,12	778967127,23	553574186,50	246634906,68	809301624,77	-92333191,03	-401155169,38
NASDAQ OMX Group	1784059908,09	276104509,58	379369060,92	2461600714,88	-202323346,43	211765102,59	2449052898,78	344117435,76	191096530,09
NYSE Euronext	2884083710,20	834904883,10	470915648,97	3171755660,84	-1653656151,47	497715432,21	n/a	n/a	n/a

* У перерахунку за середньорічним курсом EUR/GBP, EUR/USD

**01/04/2006 - 31/03/2007 (2007), 01/04/2007 - 31/03/2008 (2008), 01/04/2008 - 31/03/2009 (2009)

Виходячи з стабільних позицій, які займає Deutsche Börse Group за основними показниками господарської діяльності, розглянемо основні заходи, прийняті цією компанією задля подолання наслідків світової фінансової кризи. Основний контекст та орієнтир заходів, проведених Deutsche Börse Group протягом 2009 року, цілком та повністю відображено в назві її річного звіту «Управління ризиком» [13].

Орієнтуючись на швидкий розвиток нових (emerging) ринків, вона відкриває представницькі офіси в азійсько-тихоокеанській зоні, зокрема в Гонконгу та Токіо, створює спеціальний депозитарій для проведення розрахункових трансакцій день-вдень в провідних валютах зазначеної зони: SGD, HKD, JPY, AUD.

Deutsche Börse Group зазначає, що саме завдяки інноваційним індексам, є можливість постійного розширення переліку опцій для надання інвесторам [18]. Відтак, вона збільшує інвестиції в STOXX Ltd. до 50%, створює клас нових активів для с/г деривативів, а Eurex починає торгувати золотом, товарними індикаторами ф'ючерсів та деривативами на нерухомість.

Eurex Clearing виступає центральним контрагентом Deutsche Börse. Центральний контрагент діє як проміжна ланка в торгівлі між контрактними партнерами: в якості покупця для кожного продавця та в якості продавця для кожного покупця, гарантуючи оплату та доставку відповідних фінансових інструментів та знижуючи ризик контрагента, тобто ризик дефолта контрактного партнера. Центральний контрагент спрощує багатофункціональну взаємодію між банками, що торгують між собою: в кінці робочого дня їм необхідно заплатити та доставити ті цінні папери, що є результатом чистої зміни в їх позиції, знижуючи, таким чином, кількість проведених трансакцій, та, відповідно, операційний ризик помилок. Багато центральних контрагентів створювалися як клірингові дома для ринку деривативів. Тепер, вони домінують також і на грошовому ринку.

Впроваджуються потужні електронні системи, для яких середній час від подачі замовлення до фінального підтвердження коливається на рівні 3-6 мс (Xetra), а середній час замовлення ф'ючерсів є на рівні 2-5 мс (Eurex). Введена в експлуатацію з серпня 2009 року нова лінія даних між Лондоном та Франкфуртом з потужністю до 10 Гбіт/с.

Clearstream, будучи дочірньою компанією Deutsche Börse, є міжнародним центральним депозитарієм цінних паперів, що забезпечує пост торгівельну структуру для ринку євробондів та надає послуги з цінних паперів для понад 50 ринків по всьому світу. Так, за допомогою Clearstream було зареєстровано та розміщено цінних паперів на суму понад 10 трильйонів євро.

Всі вищезазначені дії пов'язані з завданнями ЄС щодо: 1) формування опції привабливого інвестування, побудованої на європейських акціях, нормалізації кредитних умов та поновленні

капітальних витрат, як результат, зростання ВВП на 2.1% в 2010 році для країн євро-зони; 2) регулювання фінансового сектору ЄС, зокрема формування паралельної банківської системи, як результат, домінування пан-європейських рішень над регіонально-національними; 3) розгортання глобальної валютної стратегії, побудованої на ефекті Європейської інтеграції, як результат, розширення зони євро та посилення ролі євро в якості світової резервної валюти (наприклад, в євро зберігається близько 1/4 світових резервів: 2 кв. 2008 року – 26.8%, 1 кв. 2009 року – 25.9%); 4) створення стабільного середовища та резервного фонду (вихід з пропозицією, квітень-червень 2010 року) шляхом введення 0.15% податку на банки ЄС, як результат, додаткові очікувані надходження складуть 50 млрд. євро / рік, що забезпечить покриття дефіциту державних бюджетів країн-членів та надходження коштів до створеного спеціального стабілізаційного фонду на випадок нових фінансових криз банківської системи ЄС.

Отже, підводячи підсумки, зазначаємо, що фондовий ринок представлений на Європейському географічному просторі близько 100 біржовими структурами, де такі корпоративні об'єднання зі статусом пан-європейських, як NYSE Euronext та NASDAQ OMX, є провідними гравцями, що входять до складу WFE і FESE. В період світової фінансової кризи, за рівнем капіталізації внутрішнього ринку та загальними обсягами торгівлі акціями, вони зберігають свої позиції, залишаючись в першій трійці на фоні суттєвих змін у загальній структурі географічного розподілу членів WFE за показником ринкової капіталізації. Так, в період 2000-2009 років відбувається скорочення для зони Американських континентів (з 53% до 41%) та зони Європа-Африка-Близькій Схід (з 31% до 28%) на фоні зростання даного показника для членів з зони Азійсько-Тихоокеанського часового поясу (з 16% до 31%). Однак, на ринку Європи вони мають потужних конкурентів в особі Deutsche Börse, що враховує в своїй діяльності основні світові тенденції та діє в рамках завдань ЄС. Так, вона відкриває представницькі офіси в азійсько-тихоокеанській зоні, створює спеціальний депозитарій для проведення розрахункових трансакцій день-вдень, створює клас нових активів для с/г деривативів, починає торгувати золотом, товарними індикаторами ф'ючерсів та деривативами на нерухомість, впроваджує потужні електронні системи тощо.

РЕЗЮМЕ

В статті визначено вплив світової фінансової кризи на зональну структуру світових гравців фондового ринку та окреслено основні контрзаходи на прикладі провідних біржових структур ЄС.

Ключові слова: фондовий ринок, біржові структури, світова фінансова криза.

РЕЗЮМЕ

В статье определено влияние мирового финансового кризиса на зональную структуру мировых игроков фондового рынка и приведены основные контрмеры на примере ведущих биржевых структур ЕС.

Ключевые слова: фондовый рынок, биржевые структуры, мировой финансовый кризис.

SUMMARY

In the article the influence of world financial crisis on zone structure of world stock market players is defined and the main countermeasures on example of EU leading stock exchange structures are given.

Keywords: stock market, stock exchange structures, world financial crisis.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Фондовый рынок: [учеб. пособ. для высших учеб. завед. эконом. профиля] / [Берзон Н. И., Буянова Е. А., Кожевников М. А., Чаленко А. В.]. – М.: Вита-Пресс, 1998. – 400 с.
2. List of European stock exchanges // Reference source: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_European_stock_exchanges.
3. List of Stock Exchanges in Europe // Reference source: <http://www.world-stock-exchanges.net/europe.html>.
4. Тьюлз Р. Д. Фондовый рынок / Ричард Дж. Тьюлз, Эдвард С. Брэдли, Тэд М. Тьюлз ; [пер. с англ. А. М. Волкова, А. В. Щедрина]. – [6-е изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – VIII + 648 с. – (Универсальный учебник).
5. Офіційний сайт Світової федерації бірж (WFE) // Reference source: <http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>.
6. 10 years in review (2000-2009). – World Federation of Exchanges (WFE) // Reference source: <http://www.world-exchanges.org>.
7. Офіційний сайт Федерації Європейських бірж цінних паперів (FESE) // Режим доступу: <http://www.fese.be>.
8. European exchange report 2007. – Federation of European Securities Exchanges: Economics and Statistics Committee, November, 2008-January, 2009. – 27 p. – Reference source: <http://www.fese.be>.
9. European exchange report 2008. – Federation of European Securities Exchanges: Economics and Statistics Committee, July-August, 2009. – 28 p. – Reference source: <http://www.fese.be>.
10. Annual Report 2008. – Bolsas y Mercados Españoles (BME), 2009. – 224 p. – Reference source: <http://www.bolsasymercados.es/ing/home.htm>.

11. Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009, junto con el Informe de Auditoría. – Bolsas y Mercados Españoles (BME), 2010. – 249 p. – Reference source: <http://www.bolsasymercados.es/ing/home.htm>.
12. Integrity Financial Markets: Annual Report 2008. – Deutsche Börse Group, 2009. – 244 p. – Reference source: <http://deutsche-boerse.com>.
13. Managing Risk: Annual Report 2009. – Deutsche Börse Group, 2010. – 240 p. – Reference source: <http://deutsche-boerse.com>.
14. The World's Capital Market: Annual Report 2008. – London Stock Exchange Group, 2008. – 100 p. – Reference source: <http://www.londonstockexchange.com>.
15. The World's Capital Market: Annual Report 2009. – London Stock Exchange Group, 2009. – 101 p. – Reference source: <http://www.londonstockexchange.com>.
16. NASDAQ OMX: Resilience, Vision, Flexibility: 2009 Annual Report. – NASDAQ OMX Group, 2010. – 193 p. – Reference source: <http://ir.nasdaqomx.com/annuals.cfm>.
17. Annual report 2008: Form 10-K. – NYSE Euronext, 2009. – 404 p. – Reference source: <http://ir.nyse.com/phoenix.zhtml?c=129145&p=ir-ol-reportsAnnual>.
18. Deutsche Börse Market Data: DAX, MDAX, TecDAX, SDAX – Deutsche Börse Blue Chips Indices. Deutsche Börse Group, 2009. – 6 p. – Reference source: <http://deutsche-boerse.com>.
19. ЕС может ввести 0,15%-й налог на банки // Режим доступа: <http://fundmarket.ua/news/4bbdbef3dc8d8/>.
20. ЕС занялся проблемой контроля над бюджетным дефицитом стран региона // Режим доступа: http://www.rbc.ua/rus/top/show/es_zanyalsya_probleмой_kontrolya_nad_byudzhetyym_defitsitom_stran_regional9042010.
21. Summary of Statements – The EURO turns 10 – STOXX Ltd. – 15 September 2009 // Reference source: http://www.stoxx.com/download/news/2009/stoxxnews_20090915.pdf.

УДК 330.142.23

АНАЛІЗ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Лясковець Г.М., ст. викладач кафедри «Міжнародна економіка», ДонНУ

По мірі глобалізації економічної діяльності зростають міжнародні торговельні й інвестиційні потоки, зростає потреба у фінансових послугах, які їх забезпечують. Сучасні тенденції підвищення відкритості економік дають новий поштовх розвитку торгівлі фінансовими послугами, що, у свою чергу, сприяє зростанню ефективності й інституціональному розвитку фінансового сектора, з підсиленням конкуренції, відбувається трансферт навичок, технологій, інформації, удосконалюються механізми керування ризиками, підвищується транспарентність. На сьогодні дослідження ринку фінансових послуг має важливе наукове і практичне значення, а тому вивчення та аналіз його розвитку в умовах циклічності світогосподарського розвитку зумовило актуальність обраної теми.

Циклічність світогосподарського розвитку, а отже й ринку фінансових послуг є предметом дослідження багатьох учених. Теретико-методологічні засади дослідження циклічності як форми руху економіки містяться в роботах А. Бернса, М. Кондратьєва, С. Кузнеца, К. Маркса, В. Мітчелла, Й. Шумпетера. Проблеми визначення особливостей сучасного циклічного розвитку та окремих фаз економічного циклу присвячено роботи А. Єрохіної, О. Ілларіонова, Ю. Яковця. Дослідження світових фінансово-економічних криз 1998 р. та 2008–2009 рр. з позицій їх впливу на розвиток ринку фінансових послуг України здійснено в працях А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, А. Задой, І. Крючкової, Ю.В. Макогона, Т.В. Орехової, П. Тригуб та інших.

Проте критичний аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників дозволяє зробити висновок про недостатнє висвітлення деяких аспектів окресленої проблематики, пов'язаних в першу чергу із дослідженням новітніх тенденцій розвитку фінансових послуг в Україні в циклічності світогосподарського розвитку.

Головною метою статті є дослідження розвитку ринку фінансових послуг України в умовах циклічності світогосподарського розвитку та на цій основі проаналізувати закономірності та тенденції його розвитку та визначити напрями трансформації ринку фінансових послуг України на сучасному етапі.

Динамічний розвиток економічних процесів в Україні сприяв формуванню досить розгалуженої та складної структури фінансової системи, важливою складовою якої є фінансовий сектор, представлений сукупністю банківських і небанківських фінансових інституцій, що діють на ринку фінансових послуг.

Станом на 30.09.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 212 фінансових компаній. Протягом 9 місяців 2010 року було внесено до реєстру 13 та виключено з реєстру 9 фінансових компаній. Узагальнені дані щодо обсягу фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями за 9 місяців 2008 – 2010 рр., наведені в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1. за 9 місяців 2010 року спостерігається тенденція щодо збільшення обсягів надання фінансовими компаніями фінансових послуг: фінансового лізингу, факторингу, надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, надання гарантій та операцій з переказу грошових коштів порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Разом з цим, відстежується тенденція скорочення обсягів надання фінансових послуг фінансовими компаніями, а саме, надання позик та здійснення операцій з обміну валют за 9 місяців 2010 року порівняно з аналогічним періодом 2009 року.

Станом на 30.09.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 128 фінансових компаній, які мають намір здійснювати діяльність по залученню коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю і від свого імені діяти в їх інтересах, здійснюючи управління майном згідно із законодавством, Правилами фонду та договору управління майном. Діючі ліцензії мають 84 фінансові компанії.

Таблиця 1

Обсяги та види фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями, млн. грн.[1]

Вид фінансової послуги	2007р.	2008р.	2009р.	9 місяців 2010р.	Темпи приросту, %	
					2009 р./ 2008 р.	9 місяців 2010 р./ 9 місяців 2009 р.
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	172,3	170,5	135,5	266,2	-20,5	128,9
Надання позик	72,2	102,4	64,3	8,7	-37,2	-82,0
Надання порук	3,9	0,1	0,3	0,0	200,0	-
Фінансовий лізинг	12,2	10,2	5,2	4,0	-49,0	60,0
Надання гарантій	8,7	42,0	8,7	500,4	-79,3	6315,4
Факторинг	429,1	1 448,2	1 594,9	3 888,1	10,1	286,8
Операції з обміну валют	9 140,1	11 623,7	17 206,5	12 366,5	48,0	-2,6
Операції з переказу грошових коштів	1 406,7	1 837,8	2 818,6	2 253,7	53,4	13,9

Загальна кількість довіритель, які уклали договори з фінансовими компаніями-управителями щодо участі у фондах фінансування будівництва (далі – ФФБ), станом на 30.09.10р. становила 11 882, в тому числі, 11 754 фізичні особи та 122 юридичні особи. Станом на 01.01.2010р. 82 фінансові компанії створили ФФБ типу А, де ризики недостатності фінансування об'єктів будівництва відповідно до вимог спеціального закону бере на себе забудовник, який має добудувати об'єкт у терміни, встановлені договором між управителем та забудовником будівництва, та здати його в експлуатацію довіритель, незважаючи на обсяг коштів, залучених та переданих йому управителем. Інформацію щодо кількості ФФБ типу А та діючих ліцензій управителів наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Кількість ФФБ типу А та діючих ліцензій управителів

Показники	Станом на 01.01.08	Станом на 01.01.09	Станом на 01.01.10
Кількість управителів, що мають діючу ліцензію	101	113	95
Кількість управителів, які створили ФФБ (% від кількості управителів, що мають діючу ліцензію)	70 (69%)	82 (73%)	82 (86%)
Кількість працюючих ФФБ	311	362	313

Динаміка зміни кількості довіритель ФФБ – фізичних та юридичних осіб наведена на рис. 1. Станом на 30.09.10 загальна кількість довіритель ФФБ становила 11 876 осіб, що на 1,1% менше в порівнянні з показником станом на 31.01.10. Це пов'язано, насамперед, із зниженням платоспроможності населення, замороженням недобудованих об'єктів будівництва через відсутність їх фінансування, а також із зменшенням кількості працюючих ФФБ.

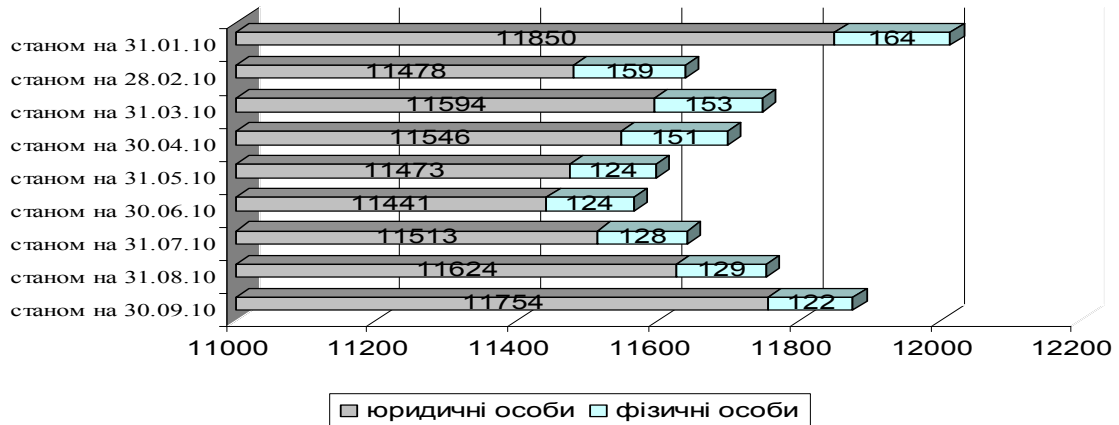


Рис. 1. Динаміка зміни кількості довіритель ФФБ, осіб

Станом на 30.09.10 фінансовими компаніями – управителями залучено для фінансування об’єктів будівництва 7,6 млрд. грн. На рис. 2. відображені щомісячні надходження коштів довіритель на рахунки фондів.

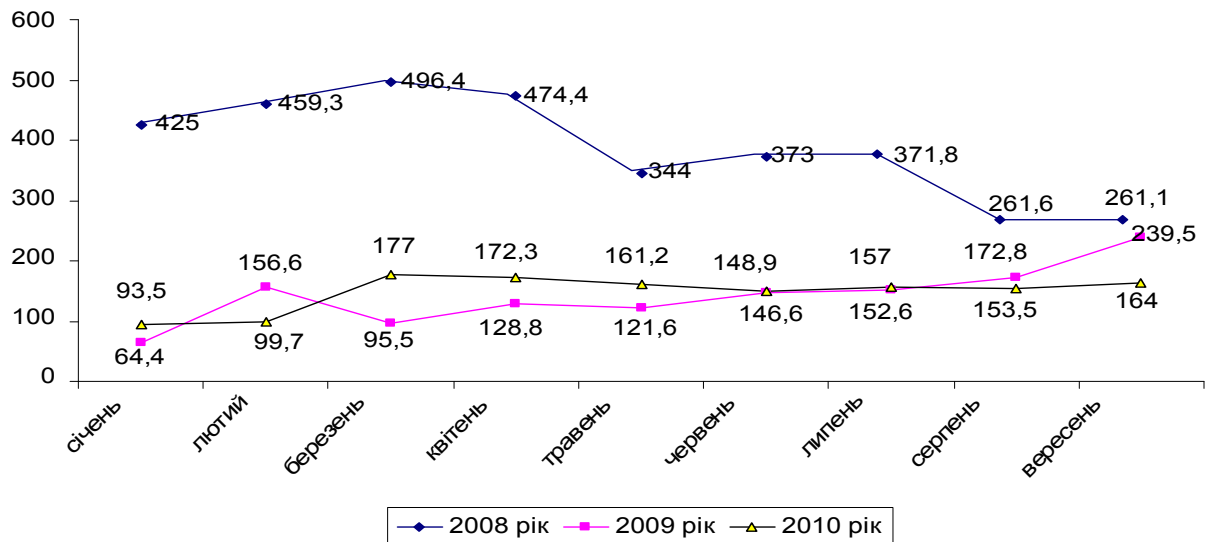


Рис. 2. Динаміка щомісячних надходжень коштів на рахунки ФФБ, млн. грн.

Станом на 30.09.10 дозвіл, який надає право здійснювати емісію сертифікатів фондів операцій з нерухомістю (ФОН, мали 10 компаній, із яких лише 4 створили 5 ФОНів. Динаміку кількості створених фондів наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Кількість створених ФОН і виданих дозволів

Показники	Станом на 31.12.07р.	Станом на 31.12.08р.	Станом на 31.12.09р.	Станом на 30.09.10р.
Кількість виданих дозволів	10 (за рік видано 5)	11 (за рік видано 1)	10 (за рік анульовано 1)	10
Кількість компаній, які створили ФОН	4	4	4	4
Кількість створених ФОН	5	5	5	5

За 9 місяців 2010 року кількість компаній, які створили ФОН, та кількість створених ФОН не змінилася порівняно з аналогічними періодами як минулого року, так і 2008 року. Загальна кількість власників сертифікатів ФОН станом на 30.09.10 становила 85 фізичних осіб та 1 юридичну особу.

Станом на 30.09.10 фінансові компанії – управителі залучили 69,2 млн.грн. для здійснення операцій з нерухомістю та здійснення інших дій з управління ФОН з метою отримання доходу в інтересах власників сертифікатів ФОН та для забезпечення його діяльності з управління майном.

Залучення коштів за допомогою сертифікатів ФОН здійснюється невеликою кількістю фінансових компаній. Залучення коштів від юридичних осіб зазнало суттєвих змін наприкінці III кварталу 2010 року порівняно з попереднім кварталом 2010 року та аналогічним періодом минулого

року. Юридична особа, власник сертифікатів ФОН, скоротила свою частку більше ніж на 85% в загальному обсязі залучених коштів від фізичних і юридичних осіб.

Для розвитку і навіть звичайного існування в конкурентному ринковому середовищі компаніям недостатньо мати якісну й конкурентоспроможну продукцію й сприятливі ринкові умови для успішного функціонування. Каталізатором будь-якого бізнесу є гроші. Одним із найдоступніших способів отримання необхідних коштів є факторинг. За період з 2008 по 2010 рр. попит на факторингові послуги збільшився майже на 200%. Це пов'язано з тим, що все більше підприємств оцінили переваги цього виду фінансових послуг.

Станом на 30.09.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 73 фінансові компанії, які мають право надавати послуги з факторингу. На кінець 2010р. на українському ринку факторингових послуг працювало 34 банківських інститутів та 49 спеціалізованих факторингових компаній. У першу трійку лідерів входять «Укрсоцбанк», «УкрЕксімбанк», «ПриватБанк» займає 60-65% ринку. Слід зазначити, що АКБ «Укрсоцбанк» займає позицію лідера на факторинговому ринку, його частка становить 36%. Банк обслуговує заборгованість більш ніж 500 підприємств.

Протягом III кварталу 2010 року фінансові компанії уклали 1 212 договорів факторингу загальним обсягом 1 218,3 млн. грн. і виконали 830 договорів на суму 994,8 млн. грн. Діючими на кінець III кварталу 2010 року залишалось 1 632 договори факторингу.

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах наведена на рис. 3. Можна відстежити, що з III кварталу 2008 року спостерігається зменшення кількості укладених договорів, але відбувається здороження їх вартості.

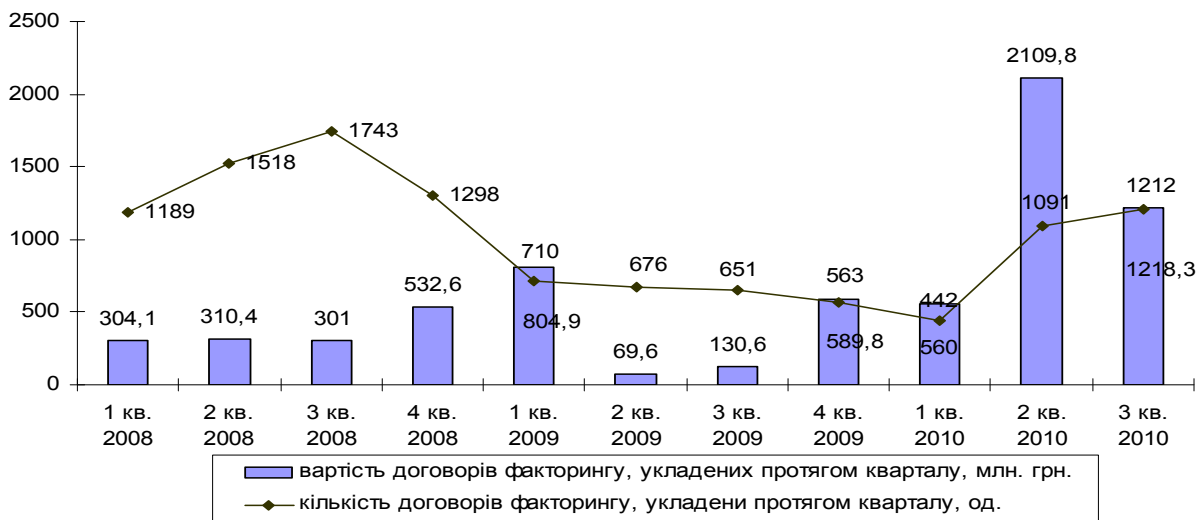


Рис. 3. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

Обсяги укладених фінансовими компаніями договорів факторингу в III кварталі 2010 року, порівняно з аналогічними періодами 2008-2009рр., стрімко зростають. Ринок купівлі проблемних боргів юридичних осіб фінансовими компаніями, які мають право надавати послуги з факторингу, поступово розвивається.

За даними Нацбанку України, вимоги комерційних банків до проведення факторингових операцій постійно зростають, про що свідчить динаміка кількісних показників за минулі періоди. За 2010р. вимоги комерційних банків до факторингових операцій зросли на 220%.

Актуальність розвитку факторингових операцій зумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Факторингові компанії ставлять на оперативність фінансування, а також працюють з тими, від кого відмовляються банківські установи. Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела фінансування зазначених послуг.

Частка фінансування за рахунок банківських кредитів та позичкових коштів юридичних осіб за III квартал 2010 року становить 56,5% загального обсягу джерел фінансування факторингових послуг, хоча частка позичкових коштів юридичних осіб суттєво зменшилася, а частка банківських кредитів для фінансування факторингу значно зросла в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Характеризуючи структуру джерел фінансування факторингових операцій за III квартал 2010 року, очевидно, що питома вага власних коштів зросла майже втричі (до 529,7 млн.грн.) порівняно з аналогічним періодом 2009 року.

На 10 факторингових компаній, або на 15,6% від загальної кількості, перших за обсягом наданих послуг, припадає 96,6% від загального обсягу факторингових операцій. При цьому на частку 3 компаній припадає 68% від загального обсягу послуг факторингу (табл. 4).

Таблиця 4

Групування перших за обсягом наданих послуг факторингових компаній у 2010 році

	Розмір фінансового активу, що є предметом договору факторингу, тис. грн.	Частка, %
ТОР3	1 084 795	68,0
ТОР5	1 323 885	83,0
ТОР10	1 540 493	96,6
Всього	1 594 965	100,0

Слід зазначити, що тенденції негативного характеру, спричинені фінансовою кризою в 2008 році, не зменшили обсягів укладених фінансовими компаніями договорів факторингу за 2009 – 2010 рр.

Розподіл за основними галузями обсягу наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу в III кв. 2010 р. наведений на рис. 4.

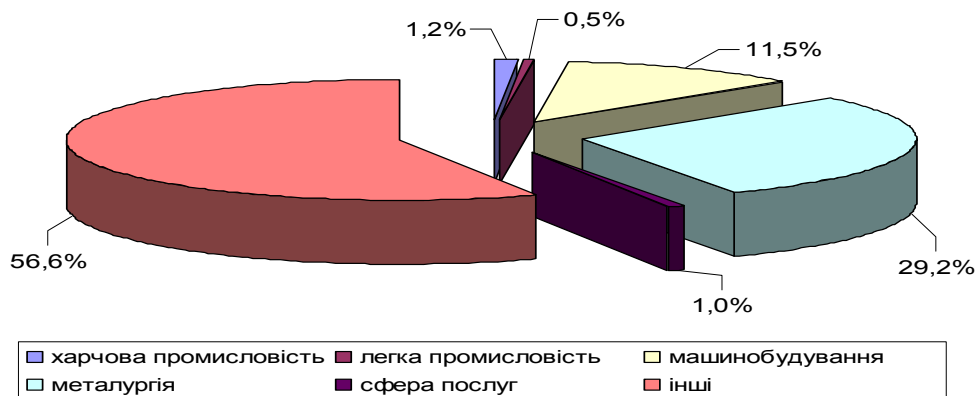


Рис. 4. Розподіл укладених договорів факторингу за основними галузями у III кварталі 2010 року, %

Аналізуючи розподіл укладених фінансовими компаніями договорів факторингу в III кварталі 2010 року, зображений на рис. 7, можемо зробити висновок, що відбувся перерозподіл факторингових операцій за галузями порівняно з аналогічним періодом минулого року. Найменшу питому вагу з укладених договорів факторингу за основними галузями мають легка та харчова промисловості, сфера послуг, значно більшу частку займають машинобудування та металургія – 11,5% та 29,2%, відповідно, а найбільшу частку (56,6%) охоплюють інші галузі. На відміну від 2009 року протягом III кварталу 2010 року договори факторингу не мали місця в таких галузях, як хімічна, добувна промисловість, транспорт та інші.

Не менш важливим елементом ринку фінансових послуг є Система електронних платежів Національного банку України (СЕП). За висновками експертів місії Світового банку, СЕП у цілому відповідає Ключовим принципам для системно важливих платіжних систем. Основними користувачами СЕП є банки України та їх філії, кількість яких за станом на 1 січня 2011 р. склала 977 установ, із них: 175 - банки України; 736 - філії банків України; 28 - органи Державного казначейства України; 37 - установи Національного банку України; 1 - ПрАТ "ВДЦП".

За 2010 р. послугами СЕП у режимі реального часу скористалися 430 установ, або 44% від загальної кількості учасників СЕП. За 2010 р. учасниками системи здійснено 336 948 тисяч початкових платежів та надіслано електронних розрахункових повідомлень на суму 7 908 704 млн. грн., що відповідно на 7,6% та 28,2% більше ніж за 2009 р. за рахунок їх виконання у файловому режимі.

Аналізуючи початкові платежі, виконані через СЕП, зазначимо: впродовж останніх років їх структура майже не змінювалася; найбільшу частку (близько 71% від загальної кількості) становили платежі на суму до 1 тис. грн. При цьому обсяг даних трансакцій дорівнював лише 0,8% від загальної суми. Через СЕП здійснено 99% платежів у національній валюті, а через прямі кореспондентські рахунки банків – 1% від загальної суми таких платежів [2]

Учасники СЕП, залежно від своїх потреб, самостійно визначають, за яким кореспондентським рахунком їм працювати – незалежним чи консолідованим, використовуючи відповідну модель обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку, зокрема й із застосуванням внутрібанківської міжфілійної платіжної системи.

Останнім часом системи, що надають населенню послуги з внутрішньодержавного і транскордонного переказу коштів, відіграють в Україні дедалі помітну роль. Станом на 01.01.2010р. в

Україні функціонували дві створені баками України внутрішньодержавні та дві міжнародні системи переказу коштів від фізичних осіб. З використанням усіх зазначених систем у межах України протягом 2009р. фізичними особами було переказано 6 251 млн.грн., 13 млн. дол., 0,8 млн. євро (табл. 5).

Транскордонні перекази здійснювалися міжнародними системами переказу коштів «АВЕРС» (Банк «Фінанси та кредит») і «PrivatMoney» («Приват-банк») за допомогою учасників – нерезидентів і систем – партнерів, створених нерезидентами. Певну частину транскордонних переказів було прийнято і виплачено з використанням внутрішньодержавної системи переказу коштів «СОФТ» («Укрсоцбанк»).

Усього з використанням трьох зазначених вище систем в Україну надійшло 494 млн. дол. та було відправлено за межі України 86 млн. дол.

Таблиця 5

Обсяги переказів у межах України, здійснених із використанням систем переказу коштів, створених банками України, у 2009р.

Назва системи та платіжної організації	Код валюти	Кількість переказів		Сума переказів (тис. одиниць валюти)	
		Усього	У т.ч. учасниками системи	Усього	У т.ч. учасниками системи
«АВЕРС, банк «Фінанси та кредит»	UAH	90073	2469	998036	8696
	USD	2753	8	5367	8
«Аваль-Експрес», Райффайзен банк «Аваль»	UAH	608911	1386	1342096	2677
	«СОФТ», Укрсоцбанк	UAH	124773	9395	627714
PrivatMoney, «Приват-банк»	USD	34	-	66	-
	EUR	4	-	9	-
	UAH	1355188	19902	3283337	44372
Усього	USD	6487	69	7249	59
	EUR	1020	13	804	5
	UAH	2178945	33152	6251183	82152
	USD	9274	77	12682	67
	EUR	1024	13	813	5

Нацбанком України у 2009р. зареєстровано внутрішньодержавну систему переказу коштів «Поштовий переказ», створену українським державним підприємством поштового зв'язку «Укрпошта». Загальна сума всіх видів переказів в межах України, оброблених системою «Поштовий переказ» протягом 2009р., сягнула 5252 млн. грн. Із них сума електронних переказів становить 4913 млн. грн., у тому числі 6 млн. грн. – це сума термінових переказів.

Для здійснення міжнародних електронних переказів УДППЗ «Укрпошта» використовує Міжнародну фінансову систему Всесвітнього поштового союзу. Протягом 2009р. в Україні виплачено з використанням внутрішньодержавної системи переказу коштів «Поштовий переказ» 184 млн. дол., в тому числі електронних переказів на суму 182 млн. дол. За межі України відправлено 126 млн. дол., у тому числі електронних переказів на суму 40 млн. дол.

Станом на 01.01.2010р. на території України функціонувало 22 міжнародні системи переказу коштів, створені нерезидентами. Учасниками таких систем є близько 150 банків України, АТ «Українська фінансова група» та національний оператор поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта». Як і в попередні роки, Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів – сума отриманих коштів у 7,6 рази перевищує суму відправлених за її межі.

У 2009р. найбільші обсяги коштів (у доларовому еквіваленті) переказано в Україну з використанням таких міжнародних систем переказу коштів: «Western Union» (США) – 46%; «Юнистрим» (Росія) – 14%; MoneyGram (США) – 11%; MIGOM (Росія) – 8%; CONTACT (Росія) – 4%; «Анелик» (Росія) – 4%. Із використанням інших 16-ти міжнародних систем переказу в Україну надійшло 13% від загальної суми коштів.

Зазначимо, що у 2009р. розподіл ринку транскордонних переказів між системами-лідерами порівняно з попереднім 2008р. практично не змінився (рис. 5).

Станом на 01.10.10 ліцензії на право здійснення переказу коштів небанківськими фінансовими установами в Держфінпослуг отримано 12 фінансовими компаніями. Дані таблиці 4 свідчать про збільшення обсягів операцій з переказу грошових коштів фінансовими компаніями за 9 місяців 2010 року на 13,9 % порівняно з аналогічним періодом минулого року. Поряд з цим, операції з обміну валют зазнали незначного скорочення (на 2,6%) за 9 місяців 2010 року, у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року.

Найбільші суми коштів (у доларовому еквіваленті) надійшли в Україну з таких країн: Росія – 45%; США – 11; Італія – 8; Іспанія – 6; Португалія – 3% від загальної суми. З інших країн світу в Україну надійшло 27% від загальної суми коштів.

Водночас з України найбільші суми коштів відправлено до таких країн: Росія – 38%; Грузія – 7; Узбекистан – 5; Вірменія – 5; США – 4% від загальної суми. До інших країн світу з України відправлено 41% від загальної суми коштів.

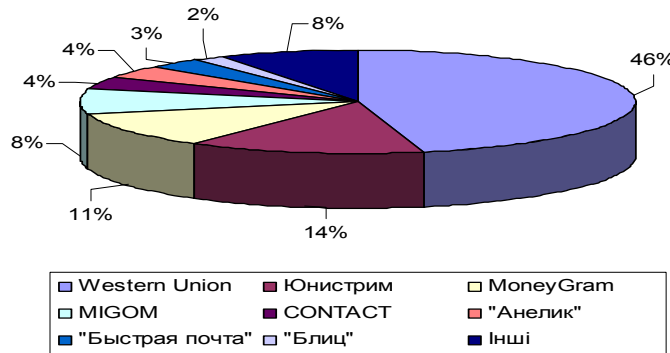


Рис. 5. Розподіл загальної суми міжнародних переказів, отриманих фізичними особами в Україні, за міжнародними системами переказу коштів, створеними нерезидентами у 2009р.

Крім здійснення транскордонних переказів, фізичні особи використовували міжнародні системи переказу коштів, запроваджені нерезидентами, для переказів у межах України як іноземної, так і національної валюти. Протягом 2009р. з використанням систем, запроваджених нерезидентами, у межах України було переказано 134 млн. грн., 0,9 млн. дол., 0,3 млн. російських руб. та 0,04 млн. євро. Отже, у 2009р. з використанням внутрішньодержавних і міжнародних систем переказів коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, було переказано: в межах України: 11637 млн. грн., 14 млн. дол., 0,84 млн. євро., 0,3 млн. російських рублів; в Україну: 2941 млн. дол.; за межі України: 510 млн. дол. (внутрішньодержавні і транскордонні перекази за підсумками 2009р. Аналітичні дані щодо діяльності в Україні впродовж 2009р. внутрішньодержавних і міжнародних систем переказу коштів №3. – 2010. -)

У таблиці 6 наведені узагальнені дані щодо обсягів фінансових послуг з обміну валют та переказу грошових коштів за 9 місяців 2008 – 2010 рр.

Таблиця 6

Обсяги операцій з проведення розрахунків фінансовими компаніями за 9 місяців 2008 – 2010 рр., млн. грн.

Вид фінансової послуги	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	9 місяців 2010 року	Темпи приросту, % 9 місяців 2010 р./ 9 місяців 2009 р.
Операції з обміну валют	7 252,5	9 140,1	11 623,7	17 206,5	12 366,5	-2,6
Операції з переказу грошових коштів (без Укрпошти)	1 246,1	1 406,7	1 837,8	2 581,6	56,2	13,9
Всього	8 498,6	10 546,8	13 461,5	19 788,1	54,1	- 0,3

Збільшення обсягів операцій з обміну валют у 2008 та 2009 роках пояснюється панічним скуповуванням населенням готівкової валюти та конвертацією валюти юридичними особами. У свою чергу, спрощення порядку переказу грошових коштів та ускладнення перерахування коштів через банківські установи сприяло збільшенню операцій з переказу грошових коштів як фізичними, так і юридичними особами.

Обсяги фінансових послуг, наданих юридичними особами – суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають визначене законом право надавати фінансові послуги, наведені в таблиці 7.

Дані таблиці 7 свідчать про поступове зростання обсягів наданих послуг юридичними особами, які не є фінансовими установами, з поштового переказу. За 9 місяців 2010 року на 10,3% зріс обсяг поштових переказів, що здійснюються виключно через Укрпошту, порівняно з аналогічним періодом минулого року. Надання послуг з фінансового лізингу юридичними особами, які не є фінансовими

установами, збільшилося в 1,5 разу за 9 місяців 2010 року порівняно з аналогічним періодом минулого року та суттєво скоротилося порівняно з даними за 9 місяців 2008 року.

Стрімке скорочення обсягів лізингових операцій у 2009 році пов'язано, перш за все, зі зменшенням попиту на зазначені послуги через скорочення обсягів виробництва, неплатоспроможність підприємств, недостатність власних коштів лізингодавців і різке обмеження доступу до альтернативних джерел фінансування лізингових операцій. Крім того, значно зросли ризики виконання зобов'язань лізингоодержувачами за укладеними договорами фінансового лізингу.

Таблиця 7

Обсяги фінансових послуг, наданих юридичними особами, які не є фінансовими установами

Вид фінансової послуги	Обсяг фінансового активу, що є предметом договору, млн. грн.					Темпи приросту, % 9 місяців 2010 р./ 9 місяців 2009 р.
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	9 міс. 2010р.	
Фінансовий лізинг	3 284,6	11648,8	7 729,7	2 217,5	2 764,9	54,8
Поштовий переказ (Укрпошта)	3562,7	4 259,2	5 713,3	6 233,6	4 949,3	10,3
Всього	6 847,3	15908,0	13443,0	8 451,1	7 714,2	22,9

Збільшення лізингових операцій за 9 місяців 2010 року порівняно з аналогічним періодом минулого року пов'язано, перш за все, зі збільшенням попиту на зазначені послуги та деяким покращенням платоспроможності підприємств.

Експерти відзначають, що в кризу в багатьох лізингодателів скопилось спеціалізоване устаткування, що втратило в ціні й збути його виявилось дуже складним завданням. У зв'язку із цим компанії призупинили програми лізингу встаткування. Втім, у першій половині 2010 року лізингові компанії все ж таки досягли певних результатів (табл. 8.).

Таблиця 8

Дані по обсягах лізингового портфеля, на 01.07.2010р.

Компанія	Лізинговий портфель, млн. грн.
ВТБ Лізинг Україна	5 998,00
Райффайзен Лізинг Аваль	1 559,96
УніКредит Лізинг	1 518,90
ІНГ Лізинг Україна	1 231,00
Хюпо Альпе-Адрия-Лізинг	968,08
Євро Лізинг	434,41
VAB Лізинг	340,9
Сканія Кредит Україна	323,72
СГ Еквіпмент Лізинг Україна	306,86
ALD Automotive/ Перша лізингова компанія	304,08
Імморент	249,99
Ілта Лізинг	192,2
Порше Лізинг Україна	174,39
Кредит Європа Лізинг	144,81
АВІС Україна	118,5
УКЮ Банк Лізинг	93,89
ОТП Лізинг	4,56

Лідерами ринку залишаються дочірні структури найбільших іноземних фінансових груп - ВТБ Лізинг Україна, Райффайзен Лізинг Аваль і УНІКРЕДИТ Лізинг. Це пов'язане з тим, що ці компанії обслуговують контракти з держмонополіями, а також з найбільшими підприємствами України (табл. 9.).

Незважаючи на пошквдження ринку, експерти відзначають, що до дійсної активності лізингу ще далеко. Насамперед, це пов'язане з неврегульованістю нормативної бази.

Найбільш розвиненим сегментом лізингу є автомобільний. Лідером на ринку лізингу сільгоспустакування є Національна акціонерна компанія "Украгролізинг". За підсумками січня-вересня 2010 року ця компанія передала аграріям у фінансовий лізинг 580 одиниць сільськогосподарської техніки майже на 186,3 млн. грн. А заводам-виробникам сільгосптехніки в рамках лізингових програм через компанію перераховано 280,4 млн. грн. У підсумку малі й середні сільгосппідприємства одержали 219 тракторів на суму 47,6 млн. грн., 49 зернозбиральних комбайнів на суму 26,9 млн. грн., 165 одиниць

земле-обробної техніки на 14,4 млн. грн., а також устаткування для тваринництва й птахівництва, іншу актуальну техніку нового покоління.

Скоріш за все, в 2011 році обсяги лізингових продажів зростуть. Пріоритетним залишиться напрямом лізингу автотранспорту, що буде займати до 50% у нових угодах. Поступово буде продовжувати знижуватися вартість лізингу, тому що конкуренція на ринку буде зростати.

Таблиця 9

Дані по активах (нового бізнесу) лізингових компаній на 01.09.2010р. [3]

Компанія	Активи (новий бізнес), млн. грн.
ІНГ Лізинг Україна	137,18
УніКредит Лізинг	125,5
Порше Лізинг Україна	99,13
VAB Лізинг	51,7
Райффайзен Лізинг Аваль	44,37
ALD Automotive/ Перша лізингова компанія	39,8
АВІС Україна	39
Ілта	30,37
Євро Лізинг	11,08
СГ Еквіпмент Лізинг Україна	6,37
Сканія Кредит Україна	6,2
УКЮ Банк Лізинг	5,31
ВТБ Лізинг	2,38
Кредит Європа Лізинг	1,7

У зв'язку з ростом конкуренції на ринку лізингу вже в 2001 р. ставки можуть впасти на 1-2 п.п. Однак збільшення лояльності лізингодавців до клієнтів, зниження рівня авансу до 10-15% і менш тверда оцінка платоспроможності лізингоотримувачей стане реальністю тільки 2012 року [3]

РЕЗЮМЕ

В статті проведено дослідження д розвитку ринку фінансових послуг України в умовах циклічності світогосподарського розвитку та на цій основі проаналізовано закономірності та тенденції його розвитку та визначено напрями трансформації ринку фінансових послуг України на сучасному етапі.

Ключові слова: фінансові послуги, лізинг, факторинг, переказ коштів, фонди фінансування будівництва, фонди операції з нерухомістю.

РЕЗЮМЕ

В статье проведено исследование развития рынка финансовых услуг Украины в условиях цикличности мирохозяйственного развития и на этой основе проанализированы закономерности и тенденции его развития и определены направления трансформации рынка финансовых услуг Украины на современном этапе.

Ключевые слова: финансовые услуги, лизинг, факторинг, денежные переводы, фонды финансирования строительства, фонды операций с недвижимостью.

SUMMARY

In the article research of market of financial services of Ukraine development is conducted in the conditions of recurrence of international of economic development and on this basis conformities to law and his progress trends are analyzed and directions transformation of market of financial services of Ukraine are certain on the modern stage.

Keywords: financial services, leasing, factoring, money orders, funds of financing of building, funds of operations with the real estate.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт компанії «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.prostobank.com
2. http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/mbr.htm.
3. http://www.prostobiz.ua/finansy/lizing/stati/krizis_zakonchilsya_rynok_lizinga_rastet

УДК 338.124.4

ПИК КРИЗИСА ПРОЙДЕН, ЧТО В ПЕРСПЕКТИВЕ?..

Макогон Ю.В., заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ, директор Донецкого филиала Национального института стратегических исследований, заведующий сектором Института экономики промышленности НАН Украины, заслуженный деятель науки и техники Украины, д.э.н., профессор

Расширение инвестиционного и внутреннего потребительского спроса в Украине в 2010 г., повышение эффективности использования производственных и финансовых ресурсов позволят обеспечить рост реального ВВП Украины на уровне 6,5% в 2012-2013 годах. Согласно прогнозам экономического развития Украины в 2012-2013 гг. учитывает влияние налоговой реформы, новой социально-экономической политики правительства, направленной на активизацию процессов модернизации национального производства, улучшение бизнес-климата, создание благоприятных условий для притока инвестиций, а также положительные результаты проведения финальной части чемпионата Европы по футболу в 2012 году. Всемирный банк улучшил прогноз роста реального ВВП Украины до 4,3% в 2010 г. В 2011 г., по версии, рост реального ВВП Украины составит 4%, в 2012 г. - 4,5% [7].

По прогнозу НБУ, в 2011-2012 гг. рост реального ВВП будет на уровне 4%. Цифра вполне правдоподобная, причем рассчитали ее с запасом. С учетом того, что за время кризиса реальный ВВП упал более чем на 20%, его восстановительный марш по 4% в год скорее означает топтание на месте. Вероятнее всего, в 2011 году реальный рост ВВП Украины составит порядка 6%. Скажется эффект послекризисной стабилизации. Не последнюю роль в данном вопросе сыграет и Налоговый кодекс Украины. Не исключено, что ряд наиболее спорных и неэффективных положений свода фискальных законов заблокируют. Тогда рост ВВП в 2011 году будет не менее 6%, а в 2012 - достигнет 10%.

По правительственным расчетам, инфляция в 2012-2013 гг. в Украинезамедлится до 7,9% и 6,2% с 8,9% в 2011 году. Рост реальной заработной платы в 2012-2013 гг. предусматривается на уровне 6,4-6,5%, что согласовывается с реальным ростом экономики и уровня производительности труда (на 6% в среднем за год). Всемирный банк (ВБ) прогнозирует инфляцию в Украине на уровне 10% в 2011 году. Ожидается, что потребительская инфляция останется на уровне 10% на протяжении 2011 года, учитывая дальнейшее повышение тарифов на энергоносители и услуги ЖКХ. Также, по мнению специалистов Всемирного банка, в дальнейшем стоит ожидать постепенной дезинфляции, поскольку Национальный банк в большей мере будет ориентироваться на показатели инфляции среди своих приоритетов.

Дефицит счетов текущих операций, по нашим прогнозам, будет постепенно увеличиваться, но может быть профинансирован приливами частного капитала при условии удерживания адекватной макроэкономической политики и продления программы МВФ. Нацбанк Украины в 2011-2012 гг. прогнозирует инфляцию на уровне 11%. При этом базовая инфляция составит не более 8%, а в среднесрочной перспективе - менее 5%. Это - абсолютно положительный сценарий, но вряд ли он будет реализован. Согласно расчетам специалистов НБУ, вероятность прогноза, что инфляция в 2011-2012 годах будет снижаться, составляет 25%, а повышаться до 19% - 95%. Другими словами, с вероятностью в 95% можно констатировать, что в 2011-2012 годах инфляция будет колебаться от 5 до 20%. Скорее всего, обеспечить замедление ее темпов роста в 2011-ом, а тем более в 2012-ом не получится. Та эмиссия гривни, которая была осуществлена за время кризиса, сейчас "стерилизована" за счет продажи валюты из резервов НБУ. Но от этого ее не стало меньше. Эмиссионный объем можно сократить только путем ревальвации курса до уровня 5 грн./долл., что сделать невозможно. Поэтому эмиссионное давление на товарный рынок будет и в 2011-ом, и в 2012 году, в целом, до тех пор, пока цены в долларовом эквиваленте не достигнут докризисного уровня. Только тогда можно будет планировать реальное замедление темпов инфляции.

Кабмин Украины прогнозирует дефицит бюджета в 2011 на уровне 3,08%. Предельный размер дефицита госбюджета может сократиться до уровня 2,5% ВВП в 2012 году и 2% ВВП в 2013 году. При этом ставится задача стабилизации государственного долга на уровне не более 45% от ВВП до конца 2013-2014 гг. Правительство также прогнозирует поступления от приватизации в объемах до 10 млрд грн ежегодно в 2012-2013 гг. Всемирный банк (ВБ) прогнозирует дефицит государственного бюджета Украины в 2010 г. на уровне 6,5% ВВП, в 2011 г. - 3,5% ВВП, в 2012 г. - 2,5% ВВП. Прогнозируется дефицит государственного бюджета Украины в 2010 г. на уровне 6,5% ВВП, в 2011 г. - 3,5% ВВП, в 2012 г. - 2,5% ВВП. Показатели учитывают средства, необходимые на капитализацию НАК "Нафтогаз Украины" и не учитывают средств, для рекапитализации банков.

НБУ ожидает, что он в 2011 году сократится до 3,5%, а в 2012 году - до 2,5%. На текущий год дефицит запланирован на уровне 5,5% ВВП, но реально, с учетом дефицита "Нафтогаза", Пенсионного

фонда, облигаций ОВГЗ-НДС, он составит 9,6% ВВП. Его снижение ниже уровня 3% выглядит нереальным. Другое дело, что его можно "замаскировать", что, скорее всего, и будет сделано. Государственный дефицит можно, к примеру, оформить в качестве долга государственных или "окологосударственных" компаний и банков, как это уже делали не один раз. Вероятно, реальный дефицит государственной казны будет оставаться на уровне 10% ВВП, а вот официальный продолжит снижение. Для того, чтобы сдвинуться с мертвой точки, нужно сокращать неэффективные расходы на разного рода сомнительные дотации и госфинансирования. Но менять систему никто не собирается. Всех, видимо, устраивает, что модель украинской экономики сочетает в себе азиатскую беспечность с разгильдяйство латиноамериканских развивающихся стран

По прогнозам Правительства, размер госдолга к концу 2013 года не должен превышать 45% ВВП. Всемирный банк прогнозирует Украине новые госдолги в 2011 году. "Государственный и гарантированный долг по итогам текущего года составит 41,6%, по итогам 2011 года - 42,8%", - сказано в макроэкономических прогнозах Всемирного банка (ВБ) для Украины. Всемирный банк (ВБ) также прогнозирует, что объемы экспорта будут замедляться по причине нивелирования эффекта базы сравнения. Всемирный банк уверен, что Украина от МВФ не "открестится". ВБ напомнил, что в меморандуме между Правительством Украины и МВФ прописаны определенные обязательства по фискальной дисциплине и бюджетного дефицита в определенных годах. В своих макроэкономических прогнозах для Украины Всемирный банк выбрал такое же определение дефицита бюджета, как и МВФ. При этом в Правительстве Украины учли все бюджетные доходы, так называемого, бюджета расширенного Правительства, включая государственные внебюджетные фонды, как со стороны доходов, так и со стороны расходов. Также учтены расходы на капитализацию "Нафтогаза", которые тоже являются частью программы с МВФ.

Что же касается валютного рынка, то Правительство Украины рассчитало курс доллара в 2011 году на уровне 7,95 грн. По прогнозам НБУ, он в 2011-2012 гг. планируется на уровне 7,9 грн./долл. с возможным отклонением в 2%. Это означает, что курс может колебаться в пределах 7,75-8,05 грн./долл. (согласно расчетам специалистов НБУ, вероятность прогноза - 25%). Между тем, состоятельность сценария, что в 2011-2012 гг. курс может лавировать в пределах 7,5-8,5 грн./долл., составляет 95%. Во многом стабильность курса - заслуга НБУ, скорее, его интервенций на валютном рынке. В данный момент такие действия регулятора подпитываются кредитами МВФ. И это понятно - главная цель займа Фонда - поддержка стабильности нацвалюты. Поэтому, если МВФ и дальше будет кредитовать Украину, то курс 7,9 грн./долл. можно будет удержать без проблем. Вот только с 2013 года Украина начинает платить по долгам, и тут прогноз будет совершенно иным.

За два кризисных года правительство резко нарастило внешний и внутренний долг, который уже достиг уровня 40% от ВВП и стал потенциальной угрозой для экономической безопасности страны. Сокращение бюджетного дефицита вместе с ожидаемым ростом экономики могут замедлить дальнейшее наращивание долга. Однако эти меры не решат проблему крупных выплат в 2012-2013 годах. Необходимость рассчитываться по взятым кредитам поставит правительство перед выбором: либо рефинансировать кредиты, сохраняя высокий уровень госдолга, либо проводить политику жесткой бюджетной экономии.

Долговая пирамида Государственного долга Украины к концу 2010 г. достиг абсолютного исторического максимума – \$51,23 млрд, или 39% от годового ВВП страны. По расчетам Минфина, непосредственно обязательства правительства составили \$38,92 млрд (в том числе внешние – \$21,93 млрд). Сумма гарантированного государством долга пока в 3 раза меньше – \$12,3 млрд (внешний – \$10,56 млрд). В целом за 10 месяцев 2010 года госдолг увеличился сразу на 29%, или \$11,54 млрд.

Угрожающие темпы наращивания Украиной госзаймов вызвали обеспокоенность международных организаций, в том числе МВФ. О том, что постоянный рост правительственных долгов усиливает нагрузку на бюджеты будущих периодов, начал сообщать даже Нацбанк. Счетная палата провела мониторинг и пришла к выводу, что стремительный рост госдолга в последние годы сформировал риски для финансовой безопасности страны: если в 2009 году на долговые выплаты направлялось около 20% доходов госбюджета, то в текущем году эта доля может вырасти до 25%. Увеличение доли краткосрочного долга является предпосылкой построения долговой пирамиды, считают в Счетной палате. Напомним, в 2010 году Украина получила очередной транш кредита МВФ на \$1,89 млрд, возобновляемую кредитную линию российского банка ВТБ на \$2 млрд и выпустила еврооблигации на \$2 млрд. При этом правительство эмитировало облигации внутреннего госзайма на 57,4 млрд грн, а погасило лишь на 14,8 млрд грн. [8].

Стремительное увеличение за последние три года уровня госдолга с 12% до 40% от ВВП пока не отталкивает инвесторов от долговых ценных бумаг. Сейчас доходность на западных рынках низкая, поэтому инвестиции в развивающиеся страны, такие как Украина, остаются интересными для инвесторов. Рост госдолга в такой ситуации влияет на цену заимствования, но не на само желание вкладывать в Украину. Желая получить больший доход, инвесторы оценивают риски невыполнения Украиной своих обязательств как невысокие, особенно после стабилизации политической ситуации в стране. Инвестора, безусловно, беспокоит высокий уровень госдолга. Однако пока этот фактор не имел

значительного влияния на принятие решений. Хотя, если бы нынешний уровень госдолга Украина имела в 2008 году, это, безусловно, имело бы негативные последствия, уверены аналитики. Сейчас покупатели госбумаг учитывают весь пакет статистических данных Украины, на основании которого принимают решения.

Увеличение внешних займов Украины не сказалось и на рейтинге страны. Украина традиционно, каким бы ни был ее рейтинг, располагается в компании стран, имеющих больший уровень госдолга. Поэтому этот показатель не является ключевым для определения рейтинга страны, тем более что даже сейчас по этому критерию Украину считают «среднячком».

Пройдя пик кризиса, глобальный рынок начал понемногу восстанавливаться. Начала оживляться торговля. Украина тоже увеличила объемы экспорта и импорта. Однако не в свою пользу: согласно данным Госкомстата, отрицательное сальдо внешней торговли за январь—сентябрь 2010 года составило \$5,427 млрд. Это даже хуже, чем за аналогичный период 2009 года, когда негативное сальдо было на уровне \$4 млрд. Причиной такого положения дел является то, украинский экспорт в целом имеет сырьевой характер. И сильно зависит от конъюнктурных колебаний на мировых рынках.

Основным проблемным вопросом внешней торговли Украины является нерациональная структура экономики Украины, что негативно сказывается на торговле с другими странами. С целью исправления сложившейся ситуации и принятия необходимых регуляторных мер Министерством экономики была разработана Национальная стратегия развития экспорта для обеспечения развития экономики и наращивания объемов экспорта украинской продукции до 2020 года.

Но для того, чтобы улучшить позиции Украины на международной арене, правительству одних стратегий недостаточно. В первую очередь, стоит создать выгодные условия для предприятий-экспортеров, стимулировать отечественных производителей к улучшению качества изготавливаемой продукции, а также улучшить торговые отношения со странами Евросоюза. Таможенное законодательство также нуждается в тщательной переработке. Для успешной реализации национальной стратегии развития экспорта следует, прежде всего, обратить внимание на основные экспортно-ориентированные отрасли страны и дифференцировать рынки сбыта продукции. Поспособствовать решению данного вопроса может создание зоны свободной торговли с Европейским Союзом. Вместе с этим наше государство нуждается в развитии системы информационной поддержки экспортеров.

Промышленность, транспорт и сельское хозяйство показали определенный прирост. Но наблюдаемые проценты роста промышленного производства во многом являются следствием эффекта низкой базы сравнения в прошлом году.

На фоне несколько улучшившейся внешней конъюнктуры в нынешнем году в рост пошли как раз экспортно-ориентированные отрасли народного хозяйства нашей страны: металлургия и химия. Позитивная динамика отмечена и в машиностроении. Но именно тут эффект низкой сравнительной базы проявился наиболее отчетливо: отрасль дала рекордную цифру падения в прошлом году.

В целом же самое большое негативное влияние на динамику экономической активности в Украине оказало сельское хозяйство (снижение объемов производства продукции растениеводства из-за неблагоприятных погодных условий, снижения урожайности) и металлургическое производство (обусловлено имевшим место во втором полугодии снижением объемов производства, а также слабой конъюнктурой внешних рынков). Некоторое увеличение экономической активности оказало позитивное влияние на активность предприятий, занимающихся строительством, что привело хоть и к весьма незначительному, но росту объемов строительных работ на протяжении этого года, а также отразилось на потребительском настроении населения, вызвав небольшой рост объемов розничной торговли. Важно и то, что инфляцию удастся удержать в пределах, не превосходящих двузначную цифру.

Основными направлениями экспорта Украины в 2010 году были металлургия, машиностроение и химическая промышленность. С 2009 года структура экспорта Украины практически не изменилась. В географическом плане первое место занимают страны СНГ, второе — страны Азии, на третьем месте — Европа. Аграрный комплекс так и не вырвался в лидеры. Более того, одним из факторов, который сильно увеличил разрыв между экспортом и импортом, стало введение правительством квот на экспорт зерна, для экспортеров были установлены квоты по вывозу зерновой продукции за рубеж в размере 2,702 млн. т до 2011 года. В том числе на пшеницу — 0,5 млн. т, ячмень — 0,2 млн. т, кукурузу — 2 млн. т, рожь и гречку — по 1 тыс. т. По официальной версии, данное решение было принято в связи с необходимостью обеспечения продовольственной безопасности страны, так как в нынешнем году урожай зерновых культур снизился приблизительно на 10 млн. т из-за засухи [2].

Чтобы избежать обвинений в предвзятости, Кабмин решил провести аукцион по продаже квот на экспорт зерна. В результате 51% квот (которые в целом составляют 2 млн. т до конца года) получили такие крупные экспортеры, как ООО СП "Нибулон", ООО "Кернел-Трейд" и предприятие с иностранными инвестициями "Серно". Однако, несмотря на распределение квот, Украина до сих пор не восстановила поставку зерна на внешние рынки. Общая сумма убытков из-за простоев большого количества зерна в портах оценивается специалистами более чем в 10 млрд. грн. На данный момент в портах находится около 183 тыс. т зерна из-за того, что экспортерам не выданы все необходимые лицензии. А в это время цены на внешних рынках стремительно растут. В октябре мировые цены на

зерно повысились с \$200 до \$290 за тонну, или на 45%. В настоящее время причины введения квот на экспорт зерна не озвучиваются, хотя, в связи со сложившейся политической ситуацией в стране, можно выделить несколько вариантов: попытка сдерживать инфляцию; недостаток средств на закупку зерна у Аграрного фонда и искусственное снижение внутренних цен; возможное создание государственного зерноэкспортера, который, предположительно, должен получить самую большую квоту.

Что касается рынка металлургии, то очень долго она считалась основой украинской экономики. За 9 месяцев 2010 года было экспортировано металлургической продукции на \$12,688 млрд., импортировано — на \$3 млрд. Сальдо составило \$9,6 млрд., тогда как в 2009 году сальдо экспорта-импорта металлургической продукции было \$7 млрд. Тенденция роста налицо, тем не менее, это катастрофически низкий показатель, если сравнивать его с докризисным 2008 годом, когда сальдо составляло \$24,08 млрд. Но в Минпромполитики все же считают, что отечественный ГМК преодолел кризисный период и сможет достичь максимальных показателей в этом году. По данным на 1 сентября, металлургическими предприятиями были задействованы 31 из 36 доменных печей (86%), 19 из 21 конвертера (90%), 18 из 35 мартеновских (51%) и 7 из 15 электропечей (47%). Так как спрос на стальную продукцию на мировом рынке в последнее время немного оживился, то и рост цен на продукцию не заставил себя долго ждать. На сегодняшний день стоимость украинских заготовок вышла на уровень \$565—580 за тонну готовой продукции на условиях поставки FOB. По прогнозам специалистов, реальный подъем спроса начнется не ранее весны 2011 года. А до тех пор цены будут продолжать расти.

Основным потребителем украинской продукции в докризисный период был регион MENA (страны Ближнего Востока и Северной Африки, включая Турцию), доля которого превышала 40%. После прохождения кризисного периода ситуация немного изменилась, и объем поставок украинской стальной продукции в этот регион уменьшился. Однако это негативное изменение могут покрыть постоянно растущие объемы поставок в страны Северной Африки, хотя и придется конкурировать с европейскими компаниями. Основным направлением развития украинских металлургических компаний на ближайшие годы должно стать повышение эффективности производства — снижение затрат, энерго- и ресурсосбережение, модернизация. Так как с весны 2011 года экспортеры будут вынуждены искусственно ограничивать объемы экспорта для сохранения цен на должном уровне.

Сумма экспорта в машиностроительной отрасли Украины за 9 месяцев 2010 года составила 6,2 млрд. грн., что в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период 2009 года. Импортировано продукции на 5,4 млрд. грн., а внешнеторговое сальдо составило 801 млн. грн. Предприятиям машиностроения Украины с января по август удалось увеличить объемы производства на 32%. Лидером в наращивании объемов производства стало производство транспортных средств.

Прогнозируется, что в целом по машиностроительным предприятиям в 2010 году ожидается прирост объемов производства товарной продукции на 41,4 млрд. грн., или 156,7%, относительно 2009 года. Считается, что машиностроительные заводы в данное время находятся в сложной ситуации, так как возобновление полноценного роста потребления продукции начнется не раньше 2011 года, когда восстановится мировая конъюнктура рынков металла. Однако, по информации Госкомстата, промышленное производство Украины по состоянию на октябрь 2010 года показало рост в размере 10,7% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Главными потребителями украинской машиностроительной продукции на сегодняшний день являются страны СНГ. Однако также продукция экспортируется и в страны Восточной Европы, Африки и Азии. Мало того, что приходится конкурировать с мировыми лидерами отрасли, так украинская продукция еще и пользуется не очень большим спросом в связи с отсталостью наших технологий. Несмотря на это, примерно 80% произведенного экспортируется в Россию, которая на сегодня является основным заказчиком. В то же время на локальном рынке спрос на продукцию снижается, поэтому основная ее часть идет на экспорт.

То, что Украина сильно пострадала от кризисных изменений на мировом рынке,— это одна проблема. Вторая заключается в том, что уже много лет почти не используется высокотехнологический потенциал отдельных отраслей (космической, авиационной, судостроительной и т. п.). А это сильно снижает конкурентоспособность, уровень цен и, соответственно, спрос на продукцию украинских производителей. Именно по этим причинам в последние несколько лет в Украине зафиксировано отрицательное внешнеэкономическое сальдо. Ярлык "сырьевой страны" негативно влияет не только на макроэкономические показатели, но и на репутацию нашей страны как международного партнера. Нашу высокотехнологичную продукцию покупают с такой большой опаской, что единственным верным способом продвижения на иностранные рынки остается демпинг.

В Украине завершается подготовка национального плана действий относительно проведения реформ на 2011 год. Об этом Глава государства заявил в выступлении на заседании Совета регионов, которое проходит в Киеве. Бюджетная политика на 2011 год является одной из составляющих будущего национального плана действий относительно реформ на год. Среди приоритетных направлений осуществления реформ на протяжении следующего года Янукович назвал обеспечение дальнейшего стимулирования предпринимательской деятельности, улучшения делового климата в Украине, дерегулирование ведения бизнеса и т.п. Цель — построить качественно новую регуляторную систему, которая базируется на принципах взаимной ответственности власти и бизнеса. Предметом отдельного

рассмотрения должна стать система упрощенного налогообложения предпринимателей. Из нее необходимо изъять те схемы налогов, которые дискредитируют ее прогрессивность на экономическом и социальном уровне. Настало время глубокого реформирования природных и инфраструктурных монополий. Длительные промедления с изменениями в этой структуре привели к критическому нагромождению государственных обязательств. В частности, речь идет о реформировании электроэнергетики, металлургической отрасли, нефтегазового сектора и транспортной инфраструктуры. Ожидается реформирование и аграрного сектора. Специалисты прекрасно понимают, что промедление с внедрением полноценного рынка земли в значительной степени вызвано незавершенностью земельной реформы. Необходимо быстро, но из-за высокой общественной чувствительности этой сферы, взвешенно завершить установление и оформление прав собственности на землю.

Все определенные приоритеты являются очевидно необходимыми для страны, кроме одного, который является неполным. Экономике и торговлю нужно институционально соединить с интеллектуальным потенциалом нации, если мы хотим иметь инновационную экономику: НАУКА/исследования — создает инновации, которые превращаются в новые производства — ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — производит новые продукты, которые превращаются в товары — ТОРГОВЛЯ — превращает товары в деньги (для науки тоже) [9].

Во всех реформах теперь мы видим системную проблему отсутствия информационной кампании во время подготовки реформ. Идет речь о кампании не советского типа, когда на съезде ЦК КПСС провозглашают окончательную истину, а европейскую кампанию — широкие консультации с заинтересованными сторонами, работа с аргументами оппонентов, мобилизация сторонников реформы. Базовая реформа, без которой не обойдется Украина, — это ликвидация обломков советских государственных институтов и создание на их месте демократических и рыночных.

Бизнес малый и большой несут на своих плечах содержание Украины. Когда частный бизнес появился в независимой Украине как новый общественный класс, он сразу стал основой современной экономики Украины, однако ни советская машина государственного управления экономикой, ни советское общественное стереотипное восприятие бизнеса как преступника и кровопийца до сих пор не изменилось.

Бизнес, который занимается производством, торговлей, создает рабочие места, прибавочную стоимость, наполняет бюджет страны, уже живет в новых рыночных условиях. Но поскольку в Советском Союзе не было ни частной собственности, ни бизнеса, тем более, такая деятельность считалась преступной, — политически важным и остро необходимым для государства было поддержание в обществе отношения к предпринимателю как к кулаку и кровопийце.

Одинаковые условия трансформации — это ширма, которой ЕС прикрывает свой не-выбор Украины. Техническая и финансовая помощь, которая предоставляется странам-кандидатам и странам с перспективой членства кардинально отличаются.

Решение о присоединении Польши, Венгрии, Чехии, Словакии и прибалтийских стран к ЕС было принято, несмотря на недовольство России. Политическая воля руководства наибольших государств ЕС была основой для восстановления ЕС в границах Европы 1939 года. Недоверие населения в новоприсоединенных странах к ЕС: 32% в Литве, 44% в Эстонии и 53% в Латвии — по исследованию Eurobarometer «Осень-2004» не сыграло ключевой роли. Украину ЕС не рассматривал как возможного кандидата на присоединение — до 1939 года она была в составе СССР.

Таким образом, подводя предварительно итоги прошедшего 2010 года и прогнозируя состояние экономики в 2011-2012 гг., Правительство Украины и эксперты расходятся во мнениях. По заявлениям первых, экономика нашей страны медленно и тяжело, но шла и вышла на показатели роста, а в 2011 жить вообще будем хорошо. Вторые же в своих оценках никакой динамики и прибыли не видят, при этом свои суждения демонстрируют с помощью цифр. И эти цифры не маленькие в миллиардах, но минимальные в процентах. На все можно было бы посмотреть в оптимистичном свете, но немалая миллиардная сумма выступает показателем долгов, а мизерные проценты — это рост экономики Украины.

Инвестиции являются доминирующим фактором, который способен вывести национальную экономику на докризисный уровень. Приоритетные отрасли для украинских инвесторов в январе-сентябре 2010 г.: операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, финансовая деятельность, торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления. Следует отметить, что на докризисные объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) Украина может выйти только в 2013 г. Но сначала о позитивном. По индексу экономической свободы, то есть условиям для инвестиций и предпринимательства, в 2010 году Украина заняла 162 место из 179, оказавшись позади Беларуси, России и Узбекистана. Это ужасное доказательство того, что через почти 20 лет после краха коммунизма экономическая свобода в Украине отсутствует. По данным Международного валютного фонда, в 2010 году ВВП на человека в Украине составляет 2 542 дол. США, тем временем как в России — 8 693 дол. США, а в США — 46 400 дол. Не даст желаемый результат — не обеспечит эффективного государственного управления — и начавшаяся административная реформа.

Объем ПИИ в Украину в январе-июне 2010 г. вырос на 1,2%, или на 495,8 млн. долл. США и на

01.07.2010 г. составил 40 402,1 млн. долл. США. По прогнозам Международного фонда Блейзера в 2011 г. ПИИ вырастут почти в 2 раза по сравнению с 2010 г. и составят 7 млрд. долл. США. Данное увеличение обосновывается проектами по проведению чемпионата по футболу Евро-2012, приватизационными проектами, развитием инфраструктуры и производством.

В соответствии с Государственной целевой программой подготовки к Евро-2012 на 2011 г. предусмотрено финансирование в размере 28,8 млрд. грн., хотя на 2010 г. - 23,6 млрд. грн., а на 2012 г. - 6,9 млрд. грн. (рис.1).

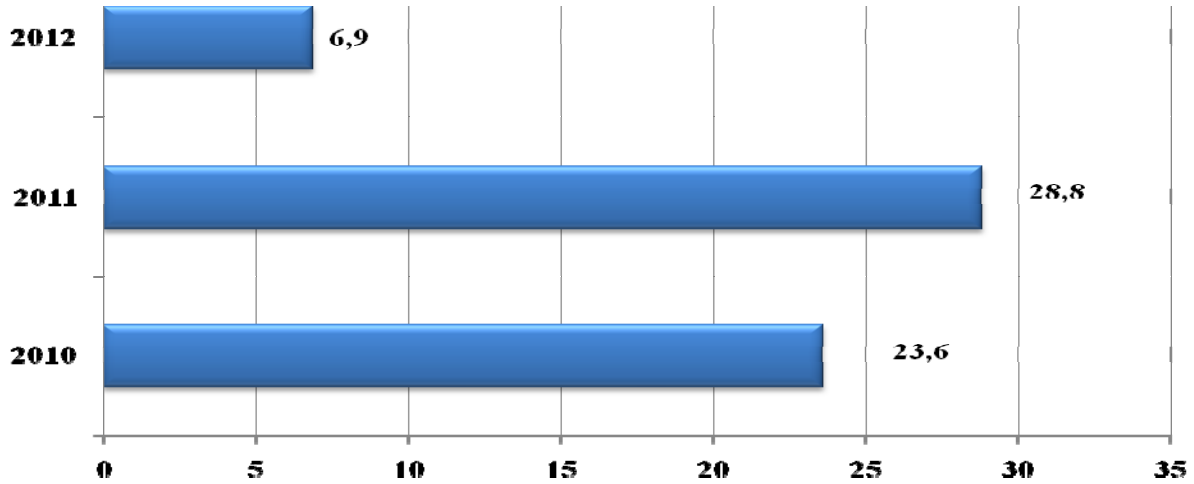


Рис. 1. Финансирование подготовки к Евро-2012 в рамках Государственной целевой программы в 2010-2012 гг., млрд. грн.

Таким образом, пик финансирования подготовки к Евро-2012 – это 2011 г., когда будут завершены работы на Львовском стадионе, НСК «Олимпийский», в аэропортах городов, принимающих чемпионат. Кроме того, Киев, Донецк, Харьков и Львов получают дополнительный авто- и электротранспорт.

В целом на протяжении 2011 г. собираются увеличить свои инвестиции 60% инвесторов, работающих в Украине. К примеру, «Внешторгбанк» (Россия) выделил 2 млрд. долл. США на строительство завода по производству ядерного топлива; Китай взял на себя обязательство до 2015 г. инвестировать в украинскую экономику 4 млрд. долл. США, которые будут направлены на строительство железнодорожной ветки, соединяющей Киев с аэропортом в Борисполе, новой гидроэлектростанции в Крыму.

По данным аналитического отчета инвестиционной компании BG Capital реальный ВВП Украины выйдет на докризисный уровень (2008 г.) только в 2013 г., т.е. государству потребуется больше времени, чем другим странам региона. В то же время, средние темпы экономического роста в Украине в 2010-2011 гг. превысят темпы восстановления большинства экономик Центральной и Восточной Европы, что в значительной мере будет связано с низкой базой роста после снижения ВВП на 15,1% г/г в 2008 г. Рост ВВП Украины за 9 мес. 2010 г. составил 4,6%. Структура экономического роста в 2011 г. существенно изменится: основным фактором восстановления производства станет оживление потребительского и инвестиционного спроса, тогда как темпы роста реального экспорта снизятся вследствие замедления мировой экономики.

Основным проблемным вопросом внешней торговли Украины является нерациональная структура национальной экономики, что негативно сказывается на торговле с другими странами. С целью исправления сложившейся ситуации и принятия необходимых регуляторных мер Министерством экономики была разработана Национальная стратегия развития экспорта для обеспечения развития экономики и наращивания объемов экспорта украинской продукции до 2020 г. Главными направлениями экспорта Украины в 2010 г. были металлургия, машиностроение и химическая промышленность. С 2009 г. структура экспорта Украины практически не изменилась. В географическом плане первое место занимают страны СНГ, второе — страны Азии, на третьем месте — страны Европы.

В Украине не используется высокотехнологический потенциал отдельных отраслей, а именно космической, авиационной, судостроительной и т. п., что значительно снижает конкурентоспособность, уровень цен и, соответственно, спрос на продукцию украинских производителей. Именно по этим причинам в последние несколько лет в Украине зафиксировано отрицательное внешнеэкономическое сальдо.

Необходимо способствовать объединению экономики и торговли с интеллектуальным потенциалом нации с целью создания инновационной экономики (рис. 2).

Успешное проведение налоговой и таможенной реформ, реформ в сфере ЖКХ и

енергосбереження, а также создание инфраструктуры и условий для ведения бизнеса позволят повысить инвестиционную привлекательность государства. Главной реформой должна стать абсолютная минимизация взаимодействия бизнеса с властью и государственный контроль над налоговой службой. Административная реформа должна обеспечить эффективное государственное управление.

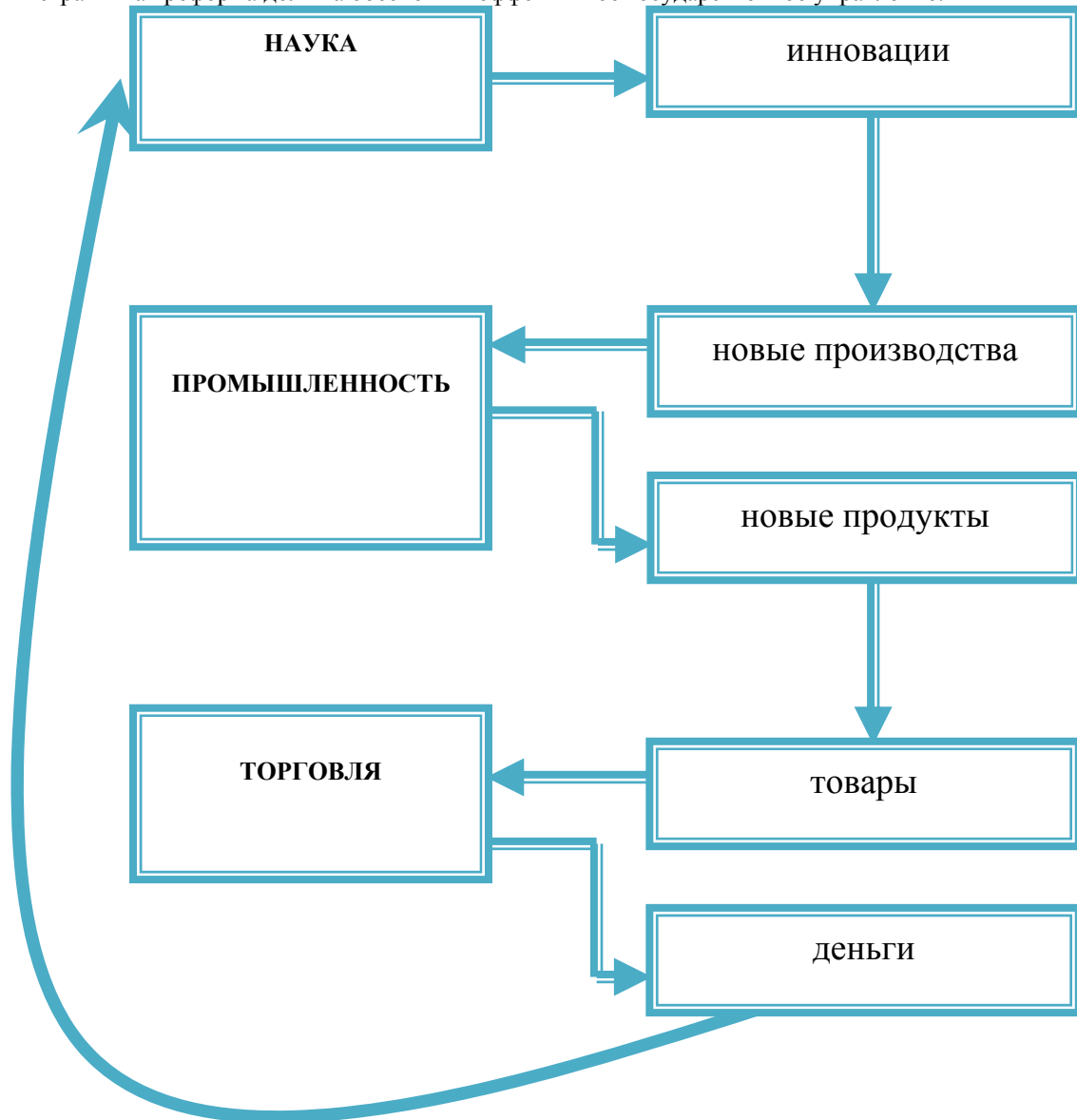


Рис. 2. Механизм создания инновационной экономики

Таким образом, экономического развития Украины в 2012-2013 гг. будет зависеть от влияние налоговой реформы, новой социально-экономической политики правительства, направленной на активизацию процессов модернизации национального производства, улучшение бизнес-климата, создание благоприятных условий для притока инвестиций, а также позитивные результаты проведения финальной части чемпионата Европы по футболу в 2012 г.

РЕЗЮМЕ

Инвестиции являются доминирующим фактором, который способен вывести национальную экономику на докризисный уровень. Успешное проведение налоговой и таможенной реформ, реформ в сфере ЖКХ и энергосбережения, а также создание инфраструктуры и условий для ведения бизнеса позволят повысить инвестиционную привлекательность государства. Необходимо способствовать объединению экономики и торговли с интеллектуальным потенциалом нации с целью создания инновационной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, инвестиции, экономическое развитие, инновационная экономика.

РЕЗЮМЕ

Інвестиції є домінуючим чинником, що здатний вивести національну економіку на докризисний рівень. Успішне проведення податкової й митної реформ, реформ у сфері ЖКХ і енергозбереження, а також створення інфраструктури й умов для ведення бізнесу дозволять підвищити інвестиційну привабливість держави. Необхідно сприяти об'єднанню економіки й торгівлі з інтелектуальним потенціалом націй з метою створення інноваційної економіки.

Ключові слова: національна економіка, інвестиції, економічний розвиток, інноваційна економіка.

SUMMARY

Investment is the dominant factor, which can bring the national economy in the pre-crisis level. The successful holding of the tax and customs reforms, reforms in housing and communal services and energy conservation, and creation of infrastructure and business environment will improve the government investment attractiveness. Necessary to facilitate the pooling of economy and trade with the nation intellectual potential to create an innovative economy.

Keywords: national economy, investment, economic development, innovation economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Yuriy Makogon, Ilya Khadzhyonov RESEARCH OF CREATIVE ROLE OF CITY IN ATTRACTION OF GLOBALIZING INVESTMENT FLOWS Economics & management // Information about 'Economics & management-2010' (ICEM-2010) papers prepared according to the ISI Proceeding format. 2010, № 15. - P. 145-149.
2. Итоги торгового года: могло быть и лучше [Электронный ресурс] = <http://www.experts.in.ua/inform/smi/detail.php?ID=76355>
3. Макогон Ю.В. Ничему не научились / Ю.В.Макогон // Журнал бизнес-класса «Удачный выбор» № 81, ноябрь 2010.- С. 22-23.
4. Макогон Ю.В. Послекризисная ситуация в мировой экономике и Украине / Макогон Ю.В. // Економічний вісник, 2010 (7) Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – С. 67-74.
5. Макогон Ю.В. Посткризисная экономика Украины / Макогон Ю.В. // Науковий журнал „Вісник економічної науки України” №2 (18), 2010.- С. 73-78.
6. Макогон Ю.В.Внешнеэкономические связи Украины и векторы их дальнейшего развития / Ю.В.Макогон // Всеукраинский деловой журнал «Меркурий» № 11 (239), ноябрь 2010.- С. 36-39.
7. Три макроэкономических прогноза для Украины на 2011 год [Электронный ресурс] = http://hvylya.org/index.php?option=com_content&view=article&id=8905:-----2011-&catid=2:2009-04-12-12-00-04&Itemid=8
8. Украина затягивает долговую петлю. Государство увеличило свою задолженность втрое [Электронный ресурс] = <http://www.economika.com.ua/finance/article/834742.html>
9. Шесть украинских мифов [Электронный ресурс] = <http://www.obozrevatel.com/news/2010/12/28/412845.htm>

УДК 339.56

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВСТУПУ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Мариніна С.В., Національний технічний університет України «Київський політехнічний університет»

Вступ. Багатостороння торгівельна система Світової організації торгівлі (СОТ) націлена на створення такого господарського середовища, яке заохочує торгівлю товарами і послугами, інвестиції та створення нових робочих місць, вона покликана забезпечити стабільність та передбаченість насамперед для економічного розвитку. Основними цілями СОТ є підвищення рівня життя та зростання реального доходу в країнах-членах, забезпечення повної зайнятості, розширення виробництва і торгівлі та оптимальне використання світових ресурсів.

Понад 60 років своєї діяльності міжнародна система правового регулювання торгівлі, яка ґрунтується на принципах і засадах недискримінації, транспарентності, передбачуваності, послідовності у зниженні тарифних, нетарифних та технічних бар'єрів у торгівлі, надавала поштовх значному розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами. Великих успіхів було досягнуто у зменшенні торговельних перешкод у сфері митної оцінки, ліцензуванні імпорту, стандартів та технічних норм, санітарних і

фітосанітарних заходів. Суттєво розширено сфери регулювання шляхом охоплення таких галузей як торгівля послугами та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності [1].

Протягом 1993-2008 рр. Україна вела переговори щодо вступу до СОТ і в травні 2008 р. стала 152-им членом цієї впливової міжнародної організації. Україна має забезпечувати практичне виконання всіх зобов'язань, які були узгоджені в процесі переговорів, що дає можливість країні максимально скористатись перевагами від членства у СОТ.

Дискусії щодо перспектив та викликів для економіки України в цілому та окремих галузей промисловості, сільського господарства та послуг, що витікають як за умов приєднання до СОТ так і з безпосередньої участі у її роботі певною мірою відображені у роботах І. Бураковського, С. Осики, О. Онищука, В. Пятницького та інших. Досить ґрунтовно здійснено аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ колективом Інституту економічних досліджень та політичних консультацій під керівництвом І. Бураковського разом з міжнародною благодійною організацією „Гуманітарний фонд „Єдиний світ”” [2].

Метою роботи є визначення ступеня впливу і розкриття позитивних та негативних наслідків від вступу України до Світової організації торгівлі. Виходячи з поставленої мети, досліджені практичні аспекти економічних наслідків вступу України до СОТ. У роботі розглянуті нові економічні переваги, які надає країні членство в СОТ та проаналізовано особливості їх впливу на подальший економічний розвиток України.

Основна частина. П'ятнадцятирічний період переговорів, який передував членству України у СОТ, має позитивний результат тому, що значна частина змін, закріплених в умовах вступу України, вже відбулась. Було суттєво знижено ввізні мита, прийнято новий Митний кодекс, переглянуто систему державної допомоги, посилено захист прав інтелектуальної власності інші. Різкої зміни торговельного та регулятивного режиму внаслідок вступу України до СОТ не відбулось. Значна кількість галузей економіки протягом тривалого часу фактично працювали за правилами СОТ.

Членство України у СОТ надало національним виробникам товарів та послуг: покращення доступу до ринків країн-членів СОТ та отримання гарантій щодо збереження цих умов в майбутньому; доступ до незалежного механізму вирішення торговельних суперечок з країнами-членами СОТ; узгодження значної частини нетарифних заходів регулювання торгівлі з міжнародними нормами та правилами; можливість впливати на правила міжнародної торгівлі, а також впливати на майбутні інтереси національних виробників товарів та послуг в переговорах щодо вступу до СОТ інших країн.

Минає третій рік членства України у Світовій організації торгівлі. Домінуючим фактором, що визначив тенденції у міжнародній торгівлі України була світова фінансова криза та її наслідки, що певною мірою ускладнює оцінку позитивного чи негативного ефектів вступу до СОТ, що підтверджується неоднозначністю якісних характеристик відповідних показників міжнародної торгівлі. Падіння попиту та несприятлива цінова кон'юнктура на світових товарних ринках призвели до зменшення експортних поставок на 28%, а через девальвацію гривні та падіння купівельної спроможності населення імпорتنі поставки до країни впали на 33% у 2008-2009 рр., в порівнянні з докризовим періодом. Темпи зменшення імпорту товарів випереджували темпи зменшення експорту. У результаті зовнішньоторговельне сальдо хоч і залишилось від'ємним, але зменшилось у 2,3 рази, причому покращення зовнішньоторговельного сальдо стосувалось майже усіх галузей економіки, крім продукції металургійного комплексу.

Певною мірою це дозволило збалансувати національну економіку, поліпшити показники платіжного балансу, зокрема торговельного, а також сприяло розвитку внутрішнього ринку та подальшому поширенню процесів імпортозаміщення. Зменшення негативного сальдо перервало існуючу тенденцію попередніх восьми років щодо його збільшення (2000-2008 рр.).

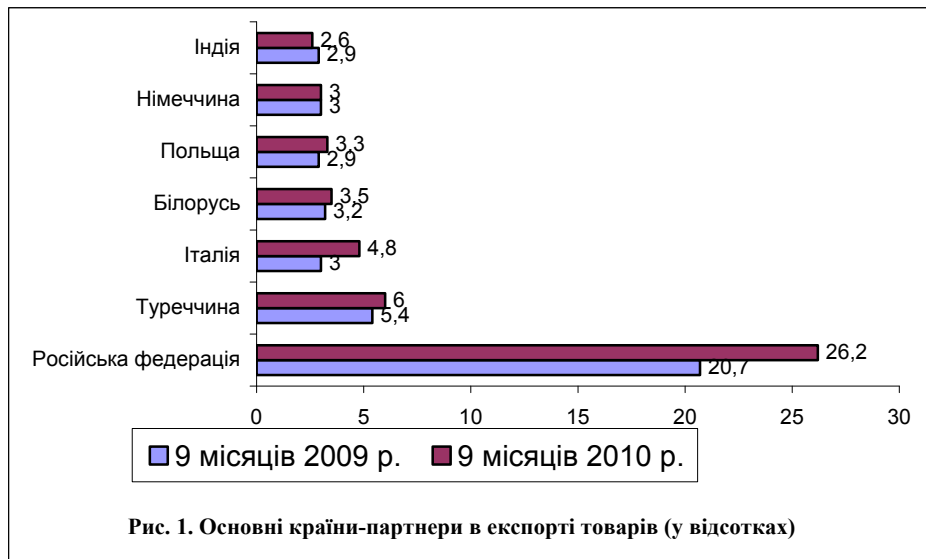
У період, що припадає на членство України у СОТ, товарна структура експорту залишалась незмінною. Головним експортним товаром залишаються чорні метали, які разом з сільськогосподарською продукцією, продукцією машинобудування та хімічної промисловості покривають більше 80% всього українського експорту [3].

Впливовим показником позитивного фактору вступу України до СОТ є збільшення об'єму зовнішньоторговельних операцій та розширення їх географії. Особливо це підтверджують показники після кризового періоду 2008-2009 рр.

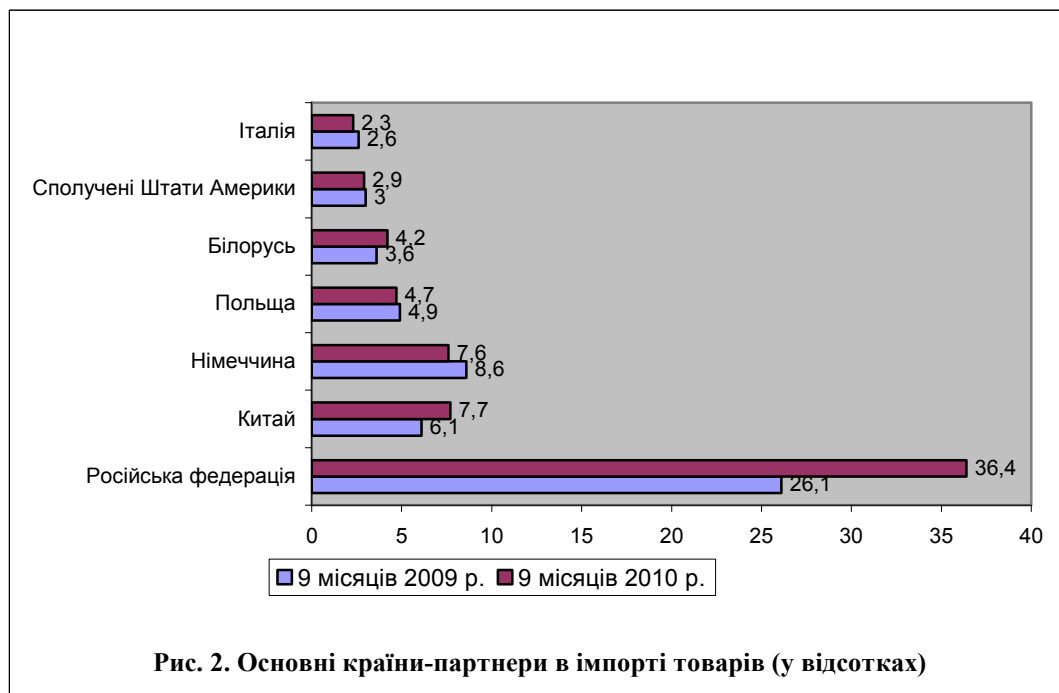
Тільки за січень-вересень 2010 р. експорт товарів склав 36252,8 млн. дол. США, імпорт – 41680,3 млн. дол. США. Порівняно з відповідним періодом 2009 року експорт збільшився на 32,1%, імпорт – на 32,2%. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,87, як і в січні-вересні 2009 р.

Зовнішньоторговельні операції товарами проводились з партнерами із 212 країн світу. Обсяги експорту до країн СНД становили 36,5% від загального обсягу, Азії – 26,8%, Європи – 26,5%, Африки – 5,9%, Америки – 4,2%, Австралії і Океанії – 0,1%. Імпорт з країн СНД становив 43,9% від загального обсягу, Європи – 33,1%, Азії – 16%, Америки – 4,9%, Африки – 1,6%, Австралії і Океанії – 0,5% [4].

Основні країни-партнери в експорті-імпорті товарів відображені на рис. 1, 2.



Джерело: за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

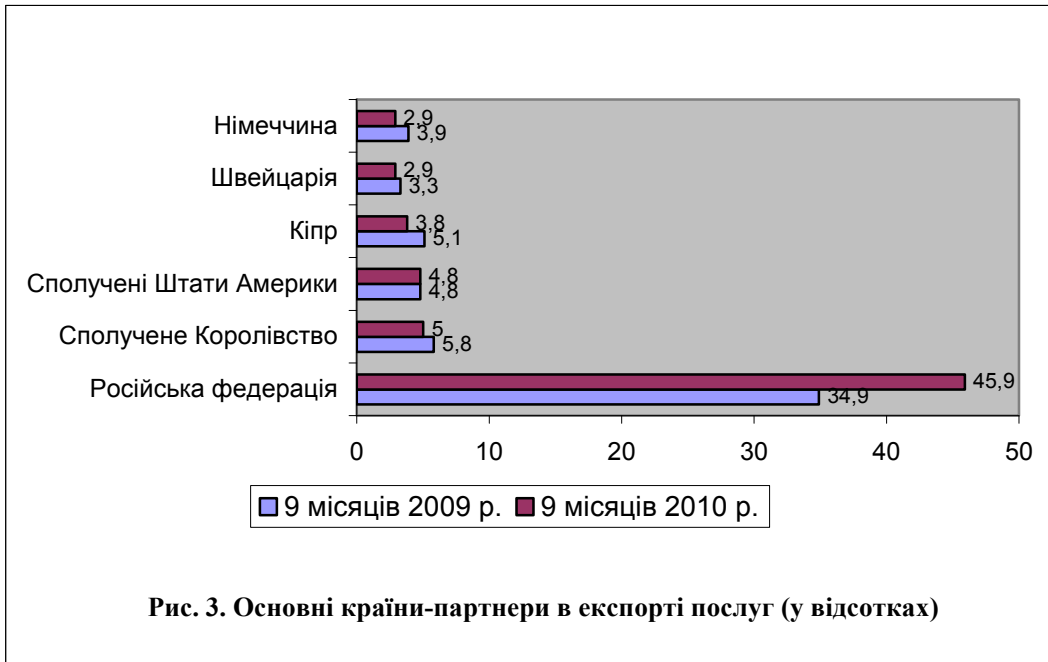


Джерело: за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

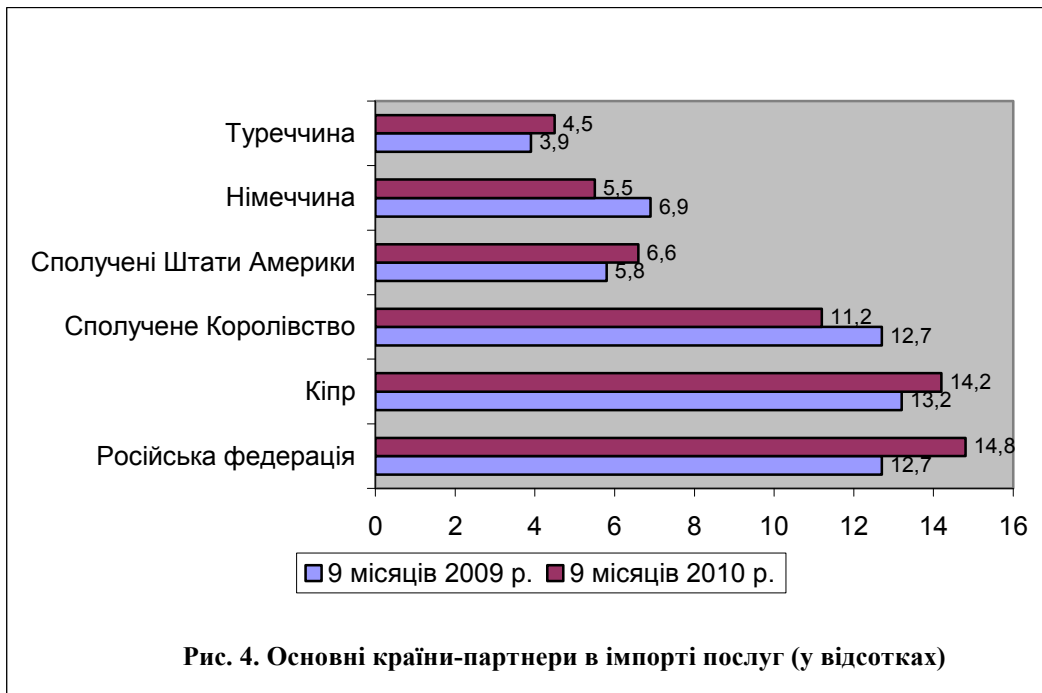
Обсяг експорту послуг за 9 місяців 2010 р. становив 8169,1 млн. дол. США і збільшився по відношенню до відповідного періоду 2009 р. на 18,3%. Обсяг імпорту становив 3825,1 млн. дол. США і по відношенню до відповідного періоду минулого року склав 99,3%. Позитивне сальдо міжнародної торгівлі послугами становило 4344 млн. дол. США. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту становили транспортні (68,3%), різні ділові, професійні та технічні (12,8%) послуги.

Зовнішньоторговельні операції послугами проводились з партнерами 213 країн світу. Експорт послуг до країн СНД становив 49,7% від загального обсягу експорту, Європейського Союзу – 26,5%. Найбільшу питому вагу у загальному обсязі українського імпорту послуг склали транспортні (21,8%), фінансові (20,3%), різні ділові, професійні та технічні послуги (14,8%) і державні послуги – 11,9%, які не віднесені до інших категорій [5].

Основні країни-партнери в експорті-імпорті послуг відображені на рис. 3, 4.



Джерело: за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>



Джерело: за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Однією з позитивних сторін СОТ є приплив іноземних інвестицій в Україну, потреба в яких за умов необхідності реформування, структурної перебудови та оновлення галузей, є особливо гострою та постійно зростає. Членство у Світовій організації торгівлі обіцяє зміцнення фінансової, банківської, страхової системи, дотримання прозорості та стабільності законодавства, створення відповідного іміджу держави. Ці фактори здатні створити сприятливий інвестиційний клімат у країні та залучити потужні інвестиції [6].

Наведені в таблиці 1 дані прямих інвестицій свідчать про їх суттєве збільшення зі вступом України у СОТ [3].

Таблиця 1.

Прямі інвестиції за період 1995-2010 рр. (млн. дол. США)

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції в Україну
1995	483,5	20,3
1996	896,9	84,1
1997	1438,2	97,4
1998	2063,6	127,5
1999	2810,7	97,5
2000	3281,8	98,5
2001	3875,0	170,3
2002	4555,3	155,7
2003	5471,8	144,3
2004	6794,4	166,0
2005	9047,0	198,6
2006	16890,0	219,5
2007	21607,3	243,3
2008	29542,7	6196,6
2009	35616,4	6203,1
2010	40026,8	6223,3

Збільшення експорту для країни означає, що товари та послуги національних виробників користуються попитом за кордоном, що створює стимули для розвитку відповідних галузей та підприємств.

Зростання імпорту також супроводжується деякими позитивними факторами: розширюється асортимент продукції на внутрішньому ринку, зростає конкуренція між національними та іноземними виробниками, що сприяє підвищенню якості продукції та більш повному задоволенню потреб споживачів. Імпортне обладнання – джерело запровадження найсучасніших технологій виробництва, підвищення ефективності національної економіки і конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Не треба доводити, що міжнародна торгівля створює необмежені можливості як для задоволення внутрішнього попиту за рахунок товарів та послуг іноземного походження так і реалізації товарів та послуг національного виробництва на світових ринках, що в кінцевому підсумку веде до зростання добробуту країни [2].

Три четверті сукупного українського експорту – це експорт товарів, тоді як у імпорті частка товарів ще більша – близько 85%. Ці дані переконливо свідчать, що економічний розвиток України значною мірою залежить від постійного покращення конкурентоспроможності її товарів та від зниження перепон, які існують у міжнародній торгівлі.

Характерною рисою розвитку зовнішніх економічних відносин України є диверсифікація її торговельних потоків. У 1996 р. експорт в країни СНД становив 47,6%, імпорту – 56,3%, то у 2010 р. ці показники стали значно меншими. За цей період зросла роль Європейського Союзу як торгового партнера. Зі вступом в СОТ розширилась присутність українських виробників на ринках країн Близького Сходу. Україна стала більше імпортувати товарів з країн Азії.

Міжнародна торгівля стимулює конкуренцію та науково-технічний прогрес, покращує добробут населення, стимулює інвестиції та відповідно пришвидшує економічний розвиток України. Вступ країни до СОТ став ще одним кроком в напрямку інтеграції України в світове господарство та використання пов'язаних з цим можливостей соціально-економічного розвитку [2; 3].

Географічне положення України та особливості її розвитку зумовили домінування в експорті транспортних послуг пов'язаних з вантажним перевезенням, у тому числі послуги трубопровідного транспорту, а саме транзит енергоносіїв в країни Європи.

В імпорті ключові позиції також займають транспортні послуги та подорожі, які в сумі складають понад 75% загального імпорту послуг. Як і в експорті транспортних послуг, в імпорті найбільшу частку складають послуги трубопровідного транспорту. Помітну питому вагу займають ділові та фінансові послуги. Зростання міжнародної торгівлі цими послугами пов'язане з динамічним розвитком міжнародного економічного співробітництва українськими виробниками послуг та з приходом іноземного капіталу в українську економіку, зокрема у фінансову систему.

Головними торговельними партнерами України в імпорті послуг є Європа, на яку припадає близько 45% загального імпорту послуг та країни СНД – близько 30%. Така ситуація зумовлена тим, що різні ділові та фінансові послуги більш розвинені в країнах Європи, а тому їх якість там значно вища. Зростання частки фінансових послуг зумовлена значним притоком капіталу у банківську систему України саме з країн Європи.

Наслідком членства України у СОТ стало відкриття ринку для іноземних постачальників

фінансових послуг. В банківському секторі іноземним банкам дозволено відкривати філії, якщо ці банки зареєстровані в країнах, що виконують вимоги Базельських критеріїв банківського нагляду і підписали угоду з Національним банком України про співпрацю в сфері банківського нагляду.

Подальший розвиток сфери послуг в Україні, потенціал якої не вичерпано, сприятиме як збільшенню міжнародної торгівлі послугами, так і якісному їх розвитку завдяки конкуренції [2; 3].

Оцінки експертів показали, що членство України у СОТ призведе до зростання загального добробуту населення на 8,6% та реального збільшення ВВП на 5,2% у довгостроковій перспективі.

Суттєве підвищення добробуту та реального ВВП пояснюється наступними факторами: доступність більшого спектру послуг дозволяє користувачам споживати якісніші послуги за порівняно нижчими цінами, що стає підставою для підвищення реальної продуктивності виробництва; зростання прямих іноземних інвестицій у ключових секторах, збільшує пропозицію факторів виробництва та призводить до зростання ціни як на робочу силу, так і на капітал, що сприяє зростанню доходів населення [2].

Серед галузей, що займаються виробництвом товарів, найбільше виграли від вступу країни до СОТ металургія та обробка металів (у середньостроковій перспективі сукупне зростання обсягів виробництва становитиме більше 22%), а також галузі які є постачальниками сировини для металургії: виробництво коксу (плюс 18,5%) та видобування неенергетичних копалин, у тому числі залізної руди (плюс 15%). Серед послуг найвідчутнішим буде зростання у сфері готельного та ресторанного бізнесу (понад 8%) та секторі послуг зв'язку (плюс 4,2%).

За результатами розрахунків членство у СОТ призведе до збільшення попиту на робочу силу у таких галузях як металургія (плюс 20,8%), виробництво коксу (плюс 17,4%), видобування неенергетичних матеріалів (плюс 13,8%). У секторах послуг найбільше зросте попит на робочу силу в готельному та ресторанному бізнесі (6,6%), послугах зв'язку (3,3%) та фінансовому посередництві (2,3%). Падіння попиту на робочу силу буде найвищим для харчової промисловості (25,0%) та машинобудуванні (11,8%) [2].

У довгостроковій перспективі економічний вигравш України буде значним, оскільки лібералізація торговельного режиму та регуляторні зміни відповідно до норм та правил СОТ сприятимуть структурним змінам, які стимулюватимуть підвищення ефективності економіки країни.

Вигравш економіки України від вступу до СОТ супроводжується змінами структури національного виробництва, що впливає на певний перерозподіл робочої сили з секторів, позиції яких погіршуються внаслідок посилення міжнародної конкуренції, на користь галузей, які виграють внаслідок появи можливостей для розвитку.

Вступ до СОТ відкрив для України можливість стійкого зростання економіки на основі модернізації та основних позитивних зрушень. Разом з тим, утримати перелічені переваги країні, яка не досягла рівня високорозвинутої, досить складно, а в сучасних умовах досягти успіху від лібералізації торговельного режиму може стати проблематичним.

Висновок. Членство України у Світовій організації торгівлі означає, що країна набула нового статусу в системі світових господарських зв'язків.

Аналіз економічних наслідків членства України у СОТ показав на позитивний вплив як на темпи економічного зростання, так і на добробут населення. Лібералізація торгівлі послугами означає зниження бар'єрів на шляху прямих іноземних інвестицій та покращення ділового клімату в країні і разом з лібералізацією торгівлі товарами вони будуть основними чинниками зростання добробуту населення та прискорення соціально-економічного розвитку України.

В галузевому розрізі вступ до СОТ приніс найбільший вигравш виробництву металів та готових виробів з них, хімічній, нафтохімічній промисловості та відповідним галузям-постачальникам сировини та матеріалів.

В сфері послуг найбільший вигравш отримав готельний та ресторанний бізнес, галузі зв'язку та фінансового посередництва. Посилення конкуренції на внутрішньому ринку завдяки зниженню тарифних обмежень призвело до гальмування розвитку харчової промисловості і сільського господарства.

Членство в СОТ несе в собі не тільки позитивні наслідки. Україна, як країна, що має ще не досить розвинуте виробництво високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, має цілий ряд проблемних питань. Для компенсації негативних наслідків лібералізації торгівлі необхідно забезпечити умови для підвищення мобільності робочої сили, що дозволить економіці швидше та ефективніше пристосовуватись до нових економічних умов та реалізувати ті переваги, які надає членство у СОТ.

Вступ України до Світової організації торгівлі забезпечив отримання режиму найбільшого сприяння, дав змогу вирішити проблему застосування торговельно-обмежувальних заходів до української продукції, сприяє створенню передбачуваного транспарентного середовища для залучення іноземних інвестицій. Самим важливим є саме забезпечення позитивного впливу приєднання України до СОТ на стале зростання національної економіки.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано економічні наслідки вступу України до Світової організації торгівлі. Визначені шляхи, які дозволять економіці швидше пристосуватись до нових економічних умов та реалізувати ті переваги, які надає членство у Світової організації торгівлі.

Ключові слова: Світова організація торгівлі, міжнародна торгівля товарами та послугами, національні виробники, зовнішньоекономічні відносини, обсяги експорту та імпорту, лібералізація.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы экономические последствия вступления Украины в Мировую организацию торговли. Определены пути, которые разрешат экономике быстрее приспособиться к новым экономическим условиям и реализовать те преимущества, которые дает членство в Мировой организации торговли.

Ключевые слова: Всемирная организация торговли, международная торговля товарами и услугами, национальные производители, внешнеэкономические отношения, объемы экспорта и импорта, либерализация.

SUMMARY

In the article was examined the economic consequences for Ukraine after entry into World Trade Organization. The directions of allow to Ukraine economic faster accommodate to new economic conditions and implement advantages witch World Trade Organization membership gives was defined.

Keywords: World Trade Organization, international trade of goods and services, national producer, international business, export and import volume, liberalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Інституційні та процедурні механізми ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі / [Осика С.Г., Оніщук О.В., Осика А.С., П'ятницький В.Т., Штефанюк О.В.]. – К.: УАЗТ, 2000. – 288 с.
2. Бураковський І., Мовчан В. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. Оновлена оцінка / І. Бураковський, В. Мовчан. – К.: 2008. -129 с.
3. Веб-сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Державний комітет статистики України. Експрес-випуск. Зовнішня торгівля України товарами за січень-вересень 2010 року. 12.11.2010 р. № 261.
5. Державний комітет статистики України. Експрес-випуск. Зовнішня торгівля України послугами за 9 місяців 2010 року. 12.11.2010 р. № 262.
6. Пешко А. Вступ України до СОТ: наслідки та перспективи / А. Пешко, А. Назаренко // Актуальні проблеми державного управління. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 2 (24). – С. 100-107.

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

Мартьякова Е.В., д.э.н., профессор ИЭП НАНУ

Развитие старопромышленных регионов требует оперативного решения многих проблем, так как эти территории выделяются среди проблемных (депрессивных) как особая категория. Старопромышленный регион – это территория с устаревающей, невысокого технологического уровня промышленностью. Это территория с относительно низким уровнем технологического развития промышленного комплекса, размещенного в ее границах, сложившимся с течением времени. Таким территориям присуще наличие обостренных проблем гуманитарного плана (от демографии до экологии). Основная проблема регионов такого типа – избыток производственных мощностей, представленных крупными и средними предприятиями с устаревшими оборудованием и технологиями [1].

Старопромышленный регион представляет территориальное формирование, в рамках которого исторически функционирует основная часть предприятий промышленности, имеющих значительный потенциал в реализации международных интеграционных программ через экспортно-импортные операции по реализации товаров и услуг, международной инвестиционной деятельности, осуществление локальных международных интеграционных действий и проектов.

Финансовый кризис и его последствия прежде всего проявились в старопромышленных регионах, к которым относятся территории с высокой концентрацией традиционных промышленных производств. Основными признаками которых являются неконкурентоспособные технологии; отсутствие современных ключевых квалификаций у рабочей силы, рынков сбыта продукции и конкурентных преимуществ на глобальных рынках. Эти проблемы привели к кризису социально-экономического

развития территорий, что в итоге по мнению авторов доклада [2] привело к тому, что в «стране не оказалось поселений, способных выполнить в полной мере функцию «полосов роста».

Для старопромышленных городов характерно:

- 1) производства в старопромышленных регионах испытывают тотальный дефицит не столько капитала, сколько реалистичных и конкурентоспособных проектов развития;
- 2) старопромышленные регионы характеризуются традиционными индустриальными производствами, переживающими в настоящий момент структурный кризис (устаревшая технологическая база, недостаточное рыночное позиционирование, дефицит кадров и т.п.);
- 3) низкий уровень жизни населения;
- 4) избыточная инфраструктурная сеть.

Очень часто по определению старопромышленные регионы переходят в состояние депрессивных. Это происходит в тех случаях, когда начатые структурные реформы испытывают дефицит финансовых ресурсов или недостаточно рационально спланированы и реформы реализуются неэффективно. В этом случае территории могут переходить в депрессивные.

Понятие депрессивных территорий было впервые сформулировано Л. Киблом (Англия) в работе, посвященной районной планировке старопромышленных территорий, преимущественно угледобывающей промышленности, в Северной Англии [3].

К депрессивным относятся регионы, в которых на протяжении последних пяти лет показатель валового регионального продукта на одно лицо самый низкий. Депрессивными же промышленными регионами предлагается признавать те, в которых за последние три года, средний показатель уровня официальной безработицы значительно превышает аналогичные показатели развития территории этой группы, а объем проданной промышленной продукции на одного человека и уровень среднемесячной заработной платы значительно ниже этого показателя.

Для дифференциации территорий Донецкой области приняты три уровня: депрессивные критические; депрессивные; проблемные.

К числу «депрессивных критических» отнесены территории, показатели социально-экономического развития, экологического состояния, а также градостроительно-демографические характеристики которых значительно ниже соответствующих средних показателей по стране (менее 50 %).

Остальные территории были разделены на две группы. Первая из них – «депрессивные», определяются интегральными показателями, близкими к средним значениям по Донецкой области. Вторая группа – «проблемные», характеризуются показателями выше средне-регионального уровня, что, казалось бы, выводит их из категории депрессивных. Однако, проблемы депрессивности этих территорий определяются тем, что вся Донецкая область в целом по совокупности показателей относится к числу депрессивных регионов с наиболее сложной социально-экономической и градостроительной ситуацией.

Таким образом, признаками упадка являются показатели экономического, социального и экологического состояния по критериям, определенным законодательством, значения которых, намного хуже, чем соответствующие средние показатели по стране. Это темпы спада производства из расчета на одного жителя, среднемесячные доходы работающих, уровень безработицы, обеспеченность населения социальными услугами, степень дотаций местного бюджета, уровень заболеваемости населения, показатели загрязнения окружающей среды и т. п.

Примером упадка территории могут служить территории Луганской области, на которых в соответствии со структурными изменениями в промышленности идет закрытие угольных шахт. Из 48 шахт, которые необходимо закрыть в Луганской области, в действительности закрыто только девять. Остальные 39 находятся на стадии закрытия. Это свидетельствует о том, что не выполнены в полном объеме меры относительно разрешения социально-экономических и экологических вопросов, предусмотренных соответствующими проектами; на территории есть безработица; не работают многие предприятия социальной инфраструктуры.

Таким образом, зачастую при детальном рассмотрении старопромышленные территории являются и депрессивными. При этом парадоксальным является тот факт, что Луганская область, как и Донецкая, Днепропетровская, Харьковская, Запорожская и город Киев, входят в список бюджетных доноров, которые дотируют дотационные области. Необходимо, чтобы каждая область развивала свою экономику и чтобы депрессивные области хотя бы в перспективе пришли к самообеспечению; на основе развития экономики за счет привлечения инвестиций, а в результате увеличение занятости, увеличение доходов населения этого региона.

Для решения проблем старопромышленных территорий необходимо комплексное использование экономических инструментов регулирования развития старопромышленных регионов, которые разработаны зарубежной практикой с учетом украинских национальных особенностей.

Предложения по решению проблем старопромышленных и депрессивных территорий могут состоять в использовании следующих институтов.

Во-первых – это децентрализация бюджета. В странах ЕС регионы более самостоятельны в финансовом плане и региональные бюджеты формируются "снизу", с учетом потребностей на местах. Во

Франции, Чехии и других странах отношения между центром и регионами строятся на основе контрактов – планов развития регионов на несколько десятков лет, которые разрабатываются с учетом национальной стратегии. Аналогичная система заложена и в украинском законе "О стимулировании развития регионов" [4]. Однако, как отмечают эксперты, регионы Украины получили больше свободы лишь на бумаге, а на самом же деле система финансирования регионов стала еще более централизованной.

Во-вторых, создание свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в проблемных регионах. У нас есть опыт создания специальных экономических зон и территорий приоритетного развития, которые были основаны в Украине более 10 лет назад. ТПР создаются в районах с крайне тяжелой социально-экономической ситуацией и по существу являются инструментом организационно-экономического выживания региона. При этом основой этого механизма являются налоговые льготы, за счет которых привлекаются необходимые средства для реализации стабилизационных мер, в число которых входит: "привлечение инвестиций, содействие развитию внешнеэкономических показателей, увеличение поставок высококачественных товаров и услуг, создание современной производственной, транспортной и рыночной инфраструктуры" [5]. Однако в 2005 году льготы были отменены, что привело к тому, что отдельные предприятия прекратили работу, тенденция роста количества заключенных договоров в СЭЗ пошла на спад, что повлекло сокращение рабочих мест, а инвесторы перестали рассматривать Украину как полигон для размещения своих производств.

В-третьих, создание индустриальных парков. В 2006 году правительство одобрило концепцию *создания индустриальных парков*, которое определяет механизм, инструменты и последовательность реализации политики в этой сфере. Сразу после этого шага начали озвучиваться предложения: разработан проект создания индустриального парка "Рогань", "Коростенского индустриального парка", индустриального парка с элементами логистики в Береговском районе Закарпатской области, "Киевского Индустриального Парка" и тому подобное. Дальше дело не продвинулось. Несмотря ни на что, Украина и Венгрия намереваются создать на общей границе индустриальный парк. На такие проекты возлагают большие надежды, потому что в их рамках можно вовлечь в задействованный регион мощные предприятия, передовые технологии, что в перспективе даст новые рабочие места и значительные поступления в бюджеты [6]. Промышленные парки часто создаются вокруг портов, аэропортов, железнодорожных узлов, что позволяет уменьшить транспортные расходы. Нередко предприятиям, которые работают в парках, государство предоставляет определенные льготы.

В-четвертых, развитие малого и среднего бизнеса. Государство должно создать равные и прозрачные условия как для местных бизнесменов, так и для зарубежных инвесторов. В Японии 80% ВВП дает именно малый и средний бизнес, в Украине – лишь 5%. Малый и средний бизнес обладает следующими преимуществами: создание новых рабочих мест, помогает выживать в трудные времена, что способствует ослаблению социальной напряженности в обществе; эффективность малых фирм, т.е. отличаются высокой эффективностью капиталовложений; прибыльность; особое отношение к труду, так как в малых фирмах традиционно царит атмосфера творчества, заинтересованности и активности; большая конкурентоспособность благодаря экономии за счёт меньших издержек, отсутствия лишнего бюрократического аппарата, снижения накладных расходов; способность к изменениям, мобильность, проводят более гибкую ценовую политику, легче и быстрее меняют ассортимент товаров или своё местоположение.

В-пятых, повышение социальной ответственности крупного бизнеса через социальное партнерство и реализацию социальных проектов на основе социальных инвестиций. Проблема заключается в том, что крупные бизнесмены, зачастую, не заинтересованы в решении проблем депрессивных территорий, на которых размещены их предприятия. Это связано с тем, что можно платить работнику меньшую зарплату, экономить на медобслуживании и социальных выплатах персоналу. Это позволит корректировать цену выпускаемой продукции и повысить ее конкурентоспособность на мировых рынках. Заинтересованы ли органы власти, которые контролируются представителями крупного бизнеса, в решении проблем депрессивных территорий и способны ли они будут эти проблемы решить – вопрос открытый.

В-шестых, государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации социально-экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления. Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Так, со стороны бизнеса таким вкладом являются: финансовые ресурсы; профессиональный опыт; эффективное управление; гибкость и оперативность в принятии решений; способность к новаторству. На стороне государства в проектах ГЧП: правомочия собственника; возможность налоговых и иных льгот, гарантий, а также получение некоторых объемов финансовых ресурсов. В ГЧП государство получает более благоприятную возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг. В Украине был принят и

подписан Президентом Украины Закон «О государственно-частном партнерстве» от 01.07.2010 № 2404-VI, который законодательно регламентирует и делает возможным решение широкого круга проблем экономической и социальной инфраструктуры на основании объединения усилий и ресурсов государства и бизнеса, решение которых усилиями одного партнера невозможно [7].

Нерешенность целого ряда методологических вопросов перехода к партнерским отношениям, отсутствие надлежащего опыта такого партнерства, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, бюрократические преграды и эволюционные схемы взаимодействия в настоящее время сдерживают внедрение партнерства как инновационной формы модели сотрудничества. Об этом свидетельствует и зарубежный опыт (Великобритании, Польши) по структурным реформам старопромышленных регионов. Исследования «Римского клуба» свидетельствуют также о том, что только модели глобального партнерства являются профилактикой и адаптацией к изменяющимся условиям среды [8].

В моделях партнерства государство всегда несет ответственность за выполнение своих социально ответственных функций, связанных с общенациональными интересами, бизнес является источником инновационности, активности и обеспечения социально-экономического развития; некоммерческие организации диагностируют социальную среду, предоставляют социальные услуги и обеспечивают социальный контроль реализации партнерских проектов.

Партнерство, которое развивается, в отличие от традиционных моделей создает свои базовые модели. Основными экономическими моделями взаимодействия власти, бизнеса и общества могут быть – социальное партнерство, корпоративная социальная ответственность, благотворительность, социальное предпринимательство, лоббизм, социальные сети. При этом типами экономических моделей взаимодействия институтов государства, бизнеса и общества должны быть: *типы социального партнерства* – государственно- частное партнерство, локально-территориальное партнерство, общественно- государственное партнерство; *типы благотворительности* – традиционная, системная, эндаумент; *типы корпоративной социальной ответственности* – базовая, внутренняя, внешняя; *типы социального предпринимательства* – виды деятельности внутри основной сферы деятельности, специализированные предприятия при общественных организациях, малые инновационные узкоспециализированные предприятия; *типы лоббизма* – законодательный, исполнительный, судебный; *типы социальных сетей* – профессиональные, оющеформатные, по интересам (рис.).

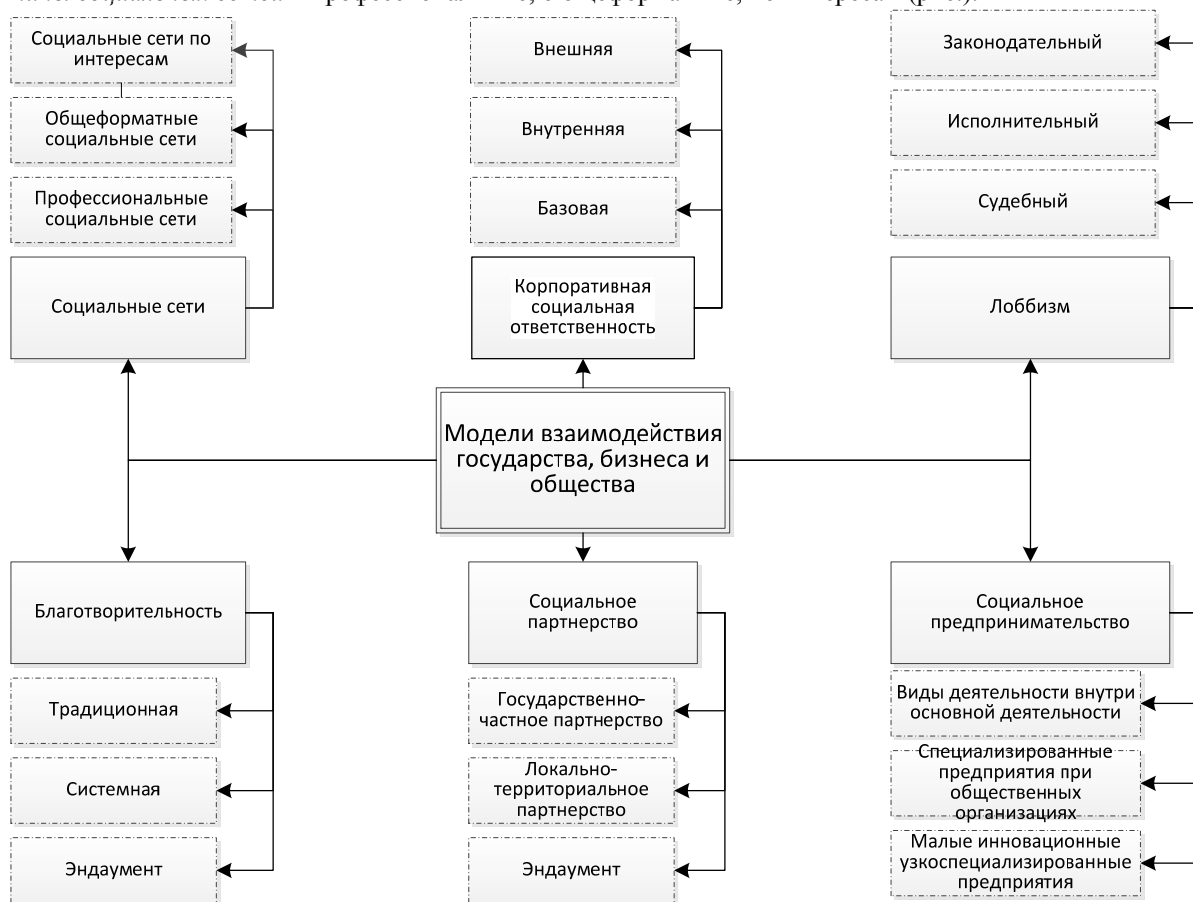


Рис. 1. Основные экономические модели взаимодействия институтов государства, бизнеса и общества

Общий результат взаимодействия и экономической модели **стратегического партнерства государства, бизнеса и общества** при решении проблем и реализации значимых проектов (в том числе и старопромышленных регионов) – это кумулятивный эффект от объединения усилий и ресурсов, распределения рисков при балансе интересов социальных партнеров, а также гармонизации экономической и социальной политики. При этом под стратегическим партнерством понимается взаимодействие между несколькими сторонами для достижения долгосрочных (стратегических) интересов, построенного на объединении ресурсов, распределении рисков.

Алгоритм (технология) стратегического партнерства состоит из:

1) определение стратегических (долгосрочных) целей в соответствии с общенациональными приоритетами – определение результатов совместной деятельности, которые ведут к реализации значимых проектов;

2) согласования стратегических целей партнеров и средств их реализации и их гармонизация;

3) определение необходимых ресурсов для достижения целей стратегического партнерства, согласования готовности их объединения;

4) прогноз синтеза ресурсов, которые есть в распоряжении каждого партнера, для достижения поставленных целей в существующих условиях с учетом возможности их изменения;

5) согласование прав и обязанностей сторон на основе критерия их равенства;

6) предоставление и согласование с партнерами стратегий и планов реализации долгосрочных целей и ресурсов, которые предоставляются.

В Украине в настоящее время нет стратегии действий по развитию партнерства, а взаимодействие формируется спонтанно, отсутствует мониторинг взаимодействий со свойственным ему позитивным и негативным опытом.

В Украине по определению не должно быть депрессивных городов, а тем более регионов. Мы по европейским меркам большая, но довольно компактная страна. С одинаковыми климатическими условиями, почти самыми благоприятными в мире. Равномерно заселенная. Если вкладывать инвестиции в производство, непривязанное к полезным ископаемым, то можно выбирать для этого любой город. Но в этом деле предложение, увы, меньше спроса. Все города желали бы видеть у себя инвестора с проектом, обеспечивающим новые рабочие места и налоговые поступления. Поэтому инвестор может выбирать, где ему остановиться с деньгами. И выбирает. Выигрывают города, где мэр, городская власть наиболее конструктивно настроена к сотрудничеству. Где благоустройство и коммунальное хозяйство находится на должном уровне. Где понимают, что комплексное социально-экономическое развитие города в конечном итоге выливается ощущение, что здесь «жить хорошо», пишет Генеральный директор ООО «Украинская инвестиционная Газета» Игорь Ляшенко [9].

Следовательно, упор должен делаться на активизацию существующих в регионах неиспользуемых внутренних ресурсов, стимулировании местных инициатив и создании дееспособного сотрудничества власти, бизнеса и общественности.

РЕЗЮМЕ

У статті детально розглянуті основні інструменти регулювання старопромислових регіонів.

Ключові слова: старопромисловий регіон, депресивна територія, інструмент регулювання.

РЕЗЮМЕ

В статье детально рассмотрены основные инструменты регулирования старопромышленных регионов.

Ключевые слова: старопромышленный регион, депрессивная территория, инструмент регулирования.

SUMMARY

The article details the basic management tools of old industrial regions.

Keywords: old industrial region, depressed areas, a tool of regulation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Глонти К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития/ К.М. Глонти // Регионология. – 2008. – №4 – С. 55-59.
2. На пороге новой регионализации России: Доклад / Под рук. П.Г.Щедровицкого и В.Н.Княгинина. – Нижний Новгород: ЦСИ ПФО, 2001. – 124 с.
3. Кибл Л. Городская и районная планировка. Принципы и практика планировки городов Великобритании [Текст] / Л. Кибл ; сокр. пер. с англ. М . О. Хауке, Г. В. Морозовой. – М. : Стройиздат, 1965. – 152 с.
4. Закон Украины "О стимулировании развития регионов" от 8 сентября 2005 года N2850-IV // Электронный ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Закон Украины "О специальной экономической зоне "Закарпатье" от 22 марта 2001года № 2322-III // Электронный ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Петервари Н. Спасут ли депрессивные регионы индустриальные парки? // Электронный ресурс: <http://economics.unian.net/rus/detail/40426>

7. Закон «О государственном-частном партнерстве» от 01.07.2010 № 2404-VI // Электронный ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Медоуз Д.Х. Пределы роста / Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рандерс Й. Беренс В.В. – М.: МГУ, 1991. – 206 с.
9. Ляшенко И. Лучшие города и регионы Украины // Электронный ресурс: <http://www.ratingtop100.com/rejtingi/TOP100Goroda.html>.

УДК 338.246:336.02

ІНДИКАТОРНА ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Месечко І.М., аспірантка Національного інституту стратегічних досліджень (Київ)

Актуальність теми дослідження. Поступове включення України до процесів глобалізації світової економіки та її становлення як незалежного суб'єкта міжнародної економічної діяльності все більшою мірою підпадає під вплив зовнішніх економічних чинників. Внаслідок цього, поширення набуває поняття фінансової безпеки держави, її роль в дотриманні стабільного функціонування всієї економічної системи держави та залучення до світових інтеграційних процесів. Глобалізація несе в собі багато загроз, пов'язаних з наявністю суперечностей між необхідністю інтегруватися в світову економіку, з одного боку, та захистом національних інтересів – з іншого.

Аналіз останніх публікацій і постановка проблеми. Проблеми фінансової безпеки розглядалися у працях значної кількості вітчизняних економістів, а саме О.Барановського, І.Бінька, В.Гейця, С.Глазьева, М.Єрмошенка, В.Мунтіяна, Г.Пасернака-Таранушенка, А.Сухорукова, А.Чухна, В.Шлемка та ін.

Аналіз існуючих публікацій свідчить про потребу проведення дослідження рівня безпеки фінансової системи держави за рахунок оцінки порогових значень індикаторів стану фінансової безпеки.

Мета дослідження – проведення індикативного аналізу стану фінансової безпеки України та вдосконалення методичних засад її оцінки.

Об'єкт дослідження – фінансова безпека держави.

Предмет дослідження – оцінка безпеки функціонування фінансової системи держави на основі показників-індикаторів, що обумовлюють взаємозалежність національних економік на світовому рівні.

Результати дослідження. Сутність фінансової безпеки країни полягає в захисті державних інтересів фінансово-кредитної сфери від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. Фінансова безпека чи безпека функціонування фінансової системи держави - це цілеспрямований комплекс заходів фінансової та монетарної політики, який реалізується з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату. Основна мета фінансової безпеки держави - постійне підтримання такого стану фінансово-кредитного сектору, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї системи забезпечувати ефективне функціонування економічної сфери країни та її економічне зростання [1, с. 171].

Досягнення безпеки фінансової системи:

- макрорівень - на рівні всього народного господарства;
- мікрорівень - на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Макрорівень фінансової безпеки охоплює безпеку здійснення монетарної політики, підтримку стабільності обмінних курсів, безпеку заходів державної фінансової політики, захист внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Чинники, що визначають фінансову безпеку держави:

- рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);
- характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;
- рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери.

Аналізуючи фінансову безпеку, необхідно враховувати, що її забезпечення не є явищем статичним і потребує постійної координації заходів. В такому сенсі можливо трактування «забезпечення безпеки» як «забезпечення розвитку», оскільки сам розвиток за змістом є динамічним і не повинен бути небезпечним.

Критерієм фінансової безпеки держави є стабільний, збалансований розвиток фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної та фондової систем, а також ціноутворення, що характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування економіки країни.

Внутрішні загрози фінансової безпеки держави:

- слабкість грошово-кредитної системи – недостатність обігових коштів, низький рівень платіжної дисципліни, значні обсяги внутрішньої заборгованості;
- низький рівень розвитку страхового та фондового ринку, його низька капіталізація, недостатність фондових інструментів, недосконалість фондової інфраструктури;
- слабкість банківської системи – невисока конкурентоспроможність банківської системи України, низький рівень сумарного банківського капіталу;
- неефективне використання фінансових ресурсів;
- недосконалість податково-бюджетної системи;
- високий рівень монополізму на фінансових ринках;
- зростання «тіньової» економіки та її криміналізація;
- високий рівень інфляції;
- низький рівень фінансового менеджменту;
- недостатність фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання для забезпечення відтворювального процесу та інвестиційної діяльності;
- недосконалість і незавершеність законодавства у фінансовій сфері, що призводить до послаблення її регулюючих функцій, зниження внутрішніх соціально-економічних стимулів економічного росту, нездатності ефективно обслуговувати грошові потоки глобальної економіки.

Зовнішні загрози фінансової безпеки держави:

- невіршеність проблеми фінансової залежності національної економіки від інших країн;
- обмеженість доступу до зарубіжних фінансових ринків, безконтрольністю щодо накопичення зовнішньої заборгованості;
- відсутність цілісної стратегії щодо іноземного інвестування, зокрема ТНК, недостатня інвестиційна активність вітчизняного капіталу, яка є недостатньою для відтворення національної економіки, усунення структурних диспропорцій, економічного зростання країни;
- неконтрольований вплив за межі України фінансових ресурсів;
- незбалансованість структури зовнішньої торгівлі;
- зростання впливу транснаціонального капіталу на вітчизняну економіку;
- відсутність інфраструктури з обслуговування та дієвих механізмів регулювання грошових потоків глобальної економіки, які були б включені до міжнародної систем безпеки;
- значний обсяг зовнішнього боргу;
- вплив світових фінансових криз на фінансову систему України;
- втручання міжнародних фінансових організацій у внутрішні справи держави;
- динаміка сальдо торгового і платіжного балансу та значна залежність України від експортно-імпоротної діяльності.

Фінансова безпека держави - багатопланове поняття, яке визначається конкретними показниками функціонування економічної системи держави за певний проміжок часу. Існують офіційні показники рівня фінансової безпеки – індикатори, які передбачає Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [2].

Наближення індикаторів фінансової безпеки до їх гранично-допустимої величини свідчить про наростання загроз для фінансової системи держави, а перевищення граничних, або порогових, значень — про входження системи в зону нестабільності та соціальних конфліктів, фактично, про реальну загрозу економічній безпеці. Зважаючи на це, фінансову безпеку держави часто трактують як деякий стан, що задовольняє визначений набір порогових значень показників-індикаторів. Відхилення фактичного значення індикатора від порогового свідчить про необхідність профілактики або усунення причин, що викликають ці відхилення. Вихід значень таких показників за певні межі, які відповідають сталому рівню системи, свідчить про реалізацію тих чи інших ризиків її розвитку. Індикатори фінансової безпеки можуть сигналізувати про тенденції виникнення або протікання тих чи інших проблемних ситуацій, диспропорцій розвитку. Кожна фінансова система є максимально стійкою за умови дотримання рівноваги між внутрішніми та зовнішніми фінансовими збуреннями, що може також зумовлювати її динамічний розвиток. Початково фінансова система є самозбалансованою та залишається такою до моменту впливу на неї будь-яких внутрішніх чи зовнішніх фінансових збурень. При прояві впливу на фінансову систему конкретного збурення, яке порушує рівноважний фінансовий стан, рівновага прагне змитися в напрямку послаблення зовнішнього збурення [3, с. 142].

В даному дослідженні був оцінений комплекс індикаторів, за яким доцільно проводити моніторинг: рівень інфляції, відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, рівень доларизації, рівень монетизації економіки, міжнародні резерви (в місяцях імпорту майбутнього періоду), частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків. Дані фінансові індикатори характеризують тенденції розвитку фінансової та грошово-кредитної системи держави, що склалася, з точки зору її відповідності вимогам економічної безпеки держави.

Важливим показником фінансової безпеки держави є *рівень інфляції* (рис. 1).



Рис. 1. Рівень фінансової безпеки за індикатором інфляції (до грудня попереднього року) в 1996-2011 рр., % [4, с. 47], [5, с. 64, 68]

Загалом цей показник є системним явищем, який пов'язаний не лише з грошовим обігом, а з усією економічною системою, із загальним становищем в економіці. Інфляція - це завжди сигнал про фінансову небезпеку, яка потребує певних заходів із боку владних структур держави. Вона є проявом порушення рівноваги всієї економічної системи. Пороговим значенням цього індикатору фінансової безпеки є 107%. Згідно проведеного аналізу протягом 15 років виникли три реальні загрозові моменти для всієї економічної безпеки держави: в 1996 р. перевищення порогового значення становило близько 33%, в 2000 р. – 19%, в 2008 р. - понад 15%. В останньому кварталі 2010 р. спостерігалось незначне перевищення 107%, проте на початку 2011 р. – суттєве зниження.

Відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП є одним з найвагоміших індикаторів фінансової безпеки України. Державний бюджет України за 2003-2010 рр. можна охарактеризувати як дефіцитний. Порогове значення складає 3% від ВВП, проте в 2009-2010 рр. спостерігалось відхилення фактичного значення від порогового (рис. 2). Стан фінансової безпеки за цим індикатором досяг загрозового рівня, на якому держава вже неспроможна за рахунок доходів забезпечувати фінансування витрат, що сприяє зростанню державного боргу, перешкоджає ефективній взаємодії країни з міжнародними фінансовими організаціями, негативно відображається на економічному зростанні.

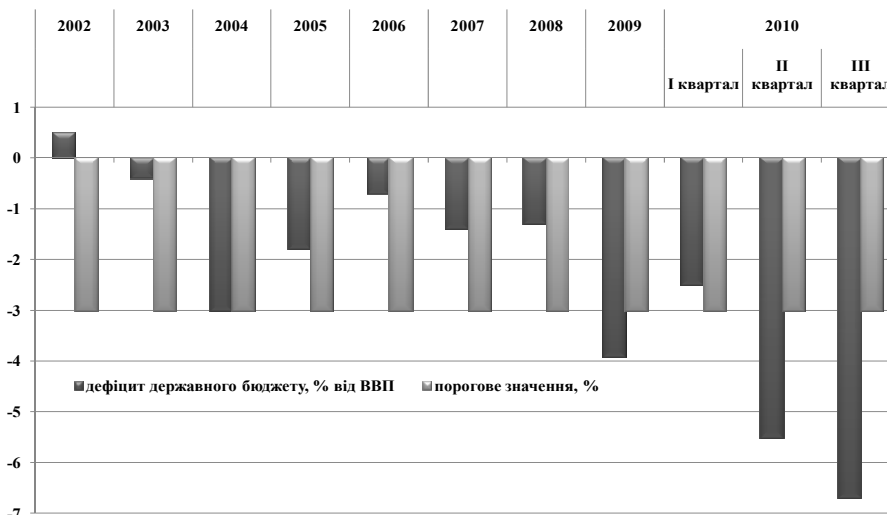


Рис. 2. Рівень фінансової безпеки за індикатором дефіциту державного бюджету до ВВП в 2002-2010 рр., % [4, с. 45]

Внутрішні та зовнішні борги, які зумовлені наявністю дефіциту бюджету, давно стали невід'ємною складовою фінансової системи країни. Отже, виникає потреба в додаткових фінансових ресурсах, які можна одержати або завдяки емісії грошей, або запозиченням як всередині держави, так і ззовні. Покриття дефіциту бюджету через запозичення має низку переваг, до яких належать: керованість інфляційними процесами в державі; підвищення рівня касового виконання бюджету; зміцнення фінансового становища в державі тощо. Однак непродумане та надмірне використання запозичень для покриття витрат бюджету має низку негативних ознак. Так, використання запозичень на покриття

поточних витрат призводить у подальшому до зростання дефіциту бюджету. Значне використання запозичень протягом 2-3 років створює фінансову піраміду, яка зумовлює фінансовий крах системи в цілому, оскільки повернення боргів і виплата відсотків за ними призводить до постійного зростання боргів та підризу фінансової безпеки держави.

Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП в 1997-2010 рр. не перевищувало порогове значення цього індикатора (55%). Загрозливою була лише ситуація в 1999 р., коли показник досяг позначки 48,2% (рис. 3).

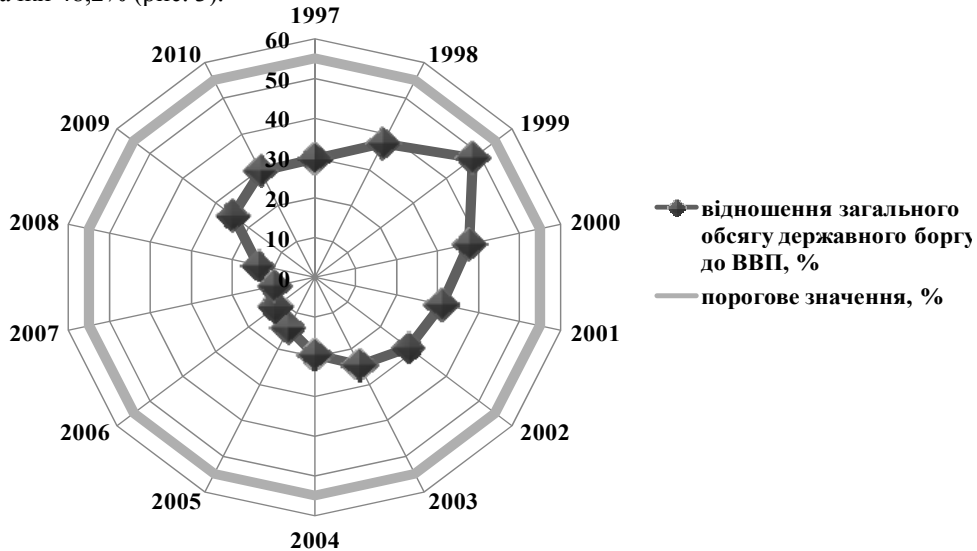


Рис. 3. Рівень фінансової безпеки за індикатором відношення загального обсягу державного боргу до ВВП в 1997-2010 рр., % [6]

Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП суттєво перевищує пороговий показник (25%) з 1999 р. до 2010 р. В 2009-2010 рр. цей індикатор відхилився від порогового на 60% (рис. 4). При перевищенні цього рівня держава може втратити фінансову незалежність і стати державою-банкрутом. Отже, стан боргової безпеки можна охарактеризувати як ризикований.

■ валовий зовнішній борг на кінець періоду, у % до ВВП ■ порогове значення, %

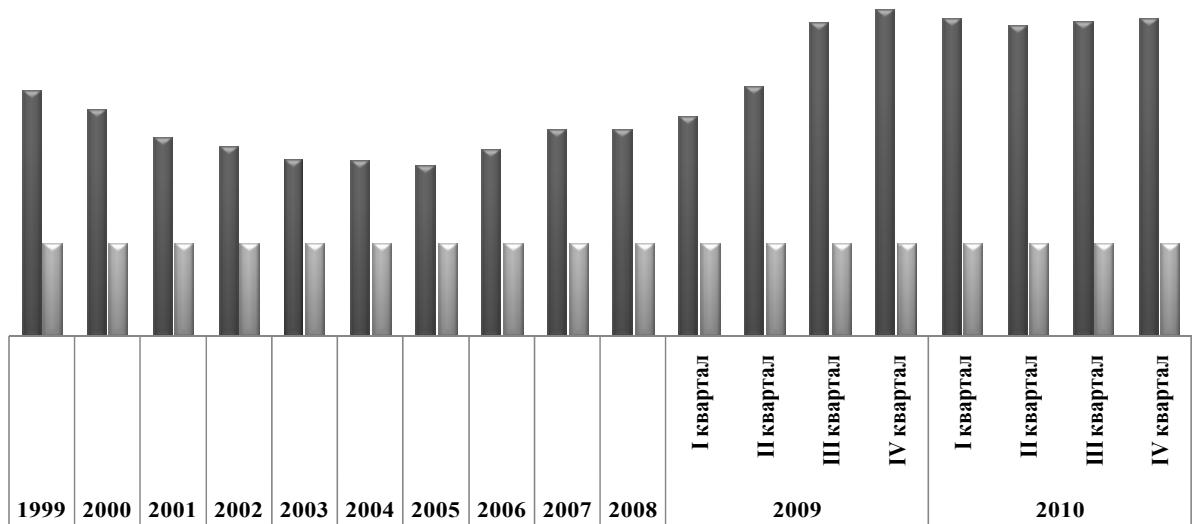


Рис. 4. Рівень фінансової безпеки за індикатором відношення валового зовнішнього боргу до ВВП в 1999-2010 рр., % [4, с. 50], [5, с. 69]

Відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів (рівень доларизації) на 01.01.2010 р. перевищувало порогове значення на 7% (25%), хоча потім відбулося зниження на 2% та рівень доларизації економіки на 01.01.2011 р. склав 29,13% (рис.5).

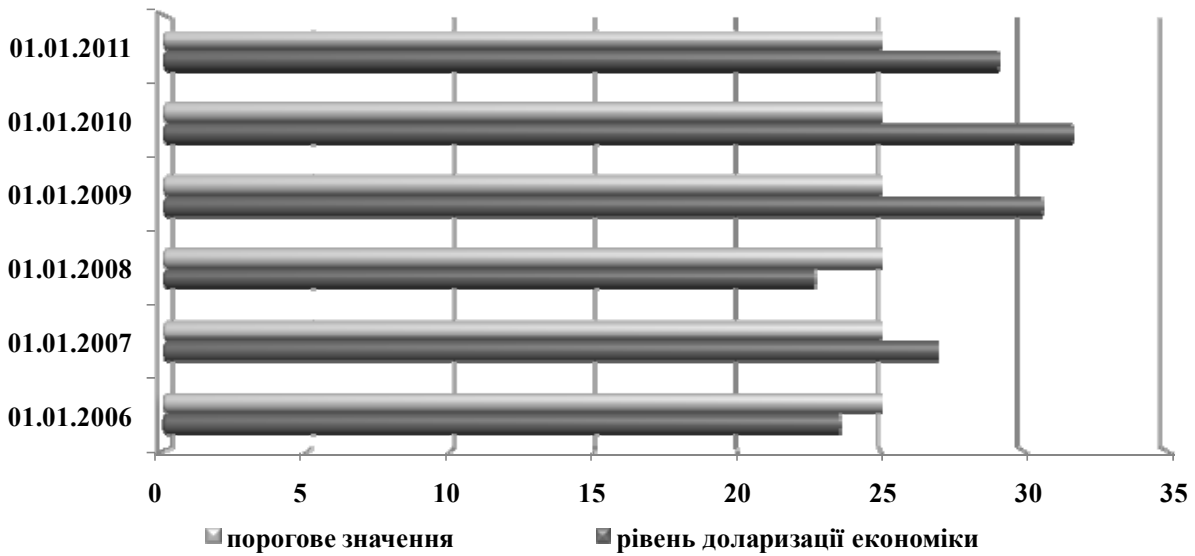


Рис. 5. Рівень фінансової безпеки за індикатором рівня доларизації економіки в 2005-2010 рр., % [7]

Рівень монетизації економіки у конкретному році визначається у відсотках як відношення обсягу грошової маси до річного обсягу ВВП. Фактично даний показник відбиває рівень забезпечення економіки грошовими ресурсами. Цей індикатор в 2007-2010 рр. відхиляється від порогового значення (50%) і в 2010 р. перебував на рівні 55,06% (рис.6).

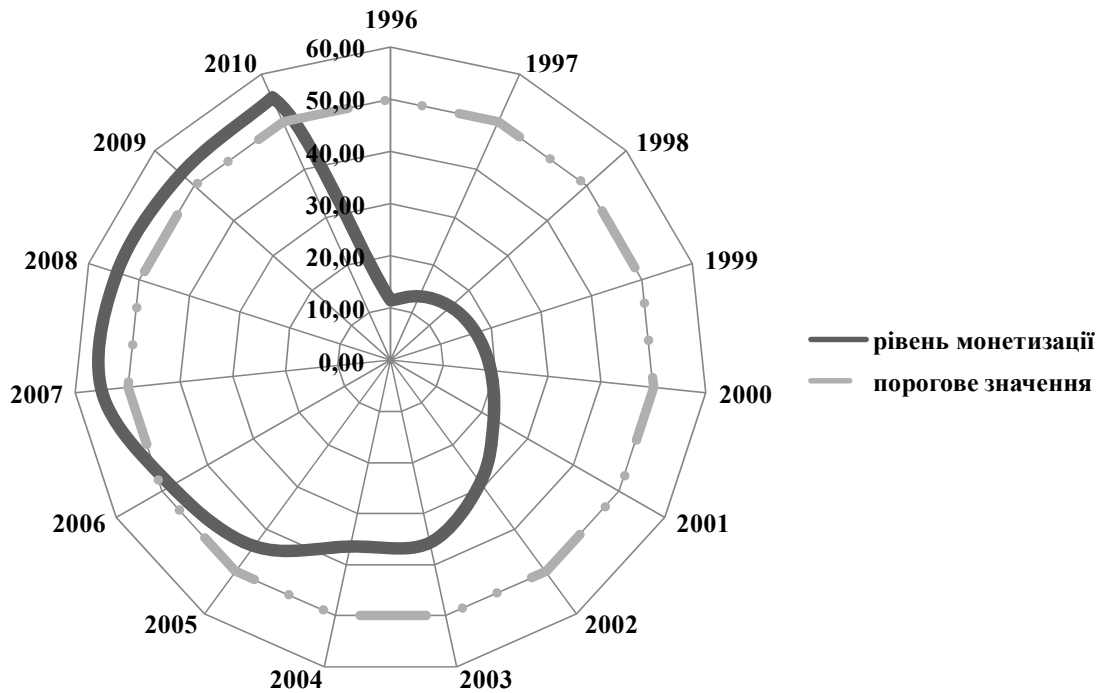


Рис. 6. Рівень фінансової безпеки за індикатором рівня монетизації економіки в 1996-2010 рр., % [4, с. 46, 76], [5, с. 62, 66]

Показник міжнародні резерви (в місяцях імпорту майбутнього періоду) для економіки України досяг оптимального значення в 2005 р. і підтримується на даному рівні (рис. 7). Порогове значення для цього індикатору – не менше 3. Вважається, що резерви мають бути достатніми для покриття імпорту товарів і послуг протягом трьох місяців у випадку непередбачуваного припинення надходжень від експорту та інших надходжень іноземної валюти.

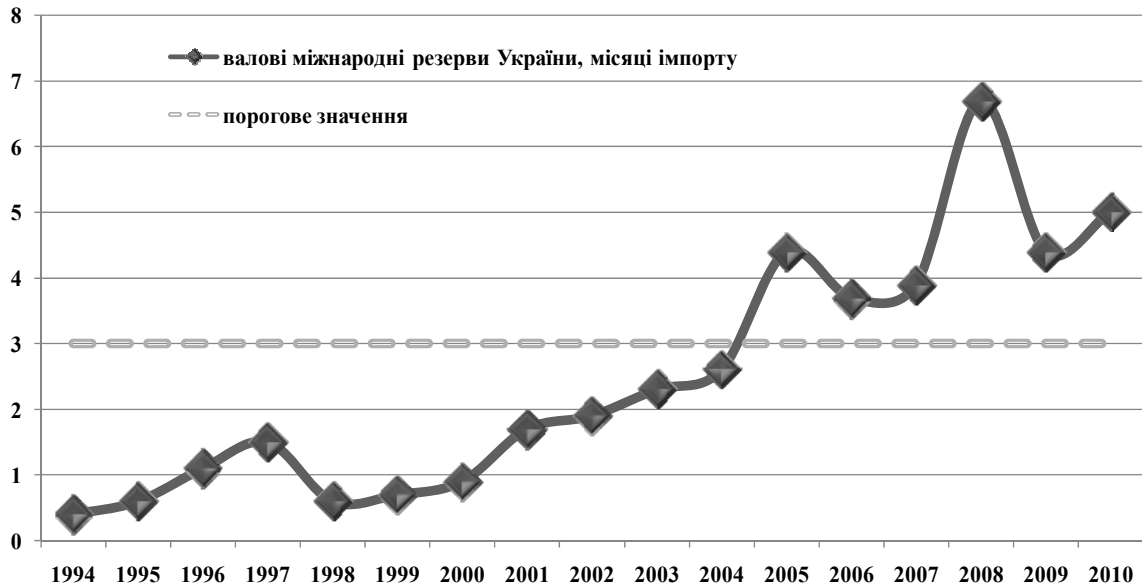


Рис. 7. Рівень фінансової безпеки за індикатором міжнародні резерви в 1994-2010 рр., місяці імпорту [8, с. 9]

Подальший аналіз рівня фінансової безпеки України дозволив виявити, що частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків на 01.04.2011 р. склав 41,46% при пороговому значенні 30% (рис. 8).

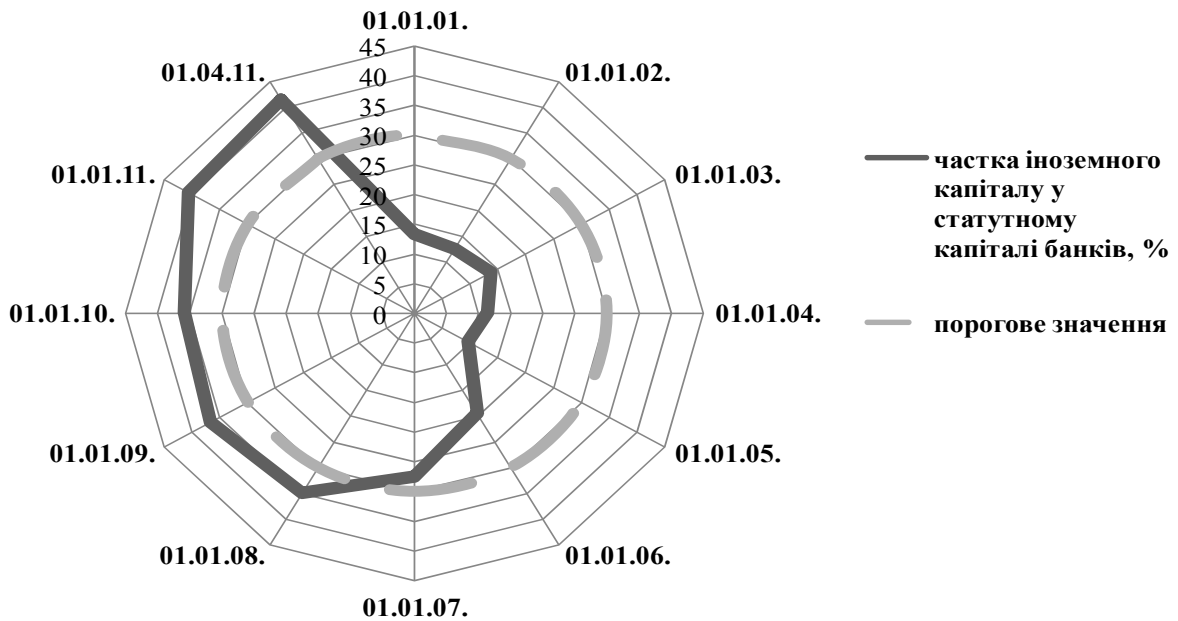


Рис. 8. Рівень фінансової безпеки за індикатором частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків в 2000-2010 рр., % [9]

Проведений аналіз у фінансовій системі України свідчить про посилення фінансової безпеки, відчутні диспропорції щодо збалансованості. Аналіз рівня 8 показників свідчить про те, що значну загрозу фінансовій безпеці становить 5 з них, а саме - відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, рівень доларизації та монетизації економіки, частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків.

Рекомендації. Серед першочергових проблем забезпечення фінансової безпеки держави слід відмітити проблему постійного відстеження і оцінки рівня загроз національним інтересам, а також проблему прогнозування ситуації. Аналіз загроз фінансової безпеки полягає в необхідності оцінити наявну ситуацію, дати оцінку існуючим негативним випадкам і тенденціям їх розвитку, згрупувати негативні і позитивні дії факторів і на цій основі розробити обґрунтовані рекомендації для прийняття конкретних рішень.

Необхідно розробити національну Концепцію фінансової безпеки. На ґрунті цієї концепції має

бути розроблена державна стратегія фінансової безпеки, яка може бути основою опрацювання державної фінансової політики, надаючи цьому документу орієнтири, визначаючи національні інтереси, цілі та пріоритети. *Стратегія забезпечення фінансової безпеки* має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин, визначати мету і завдання всієї системи забезпечення фінансової безпеки, орієнтуватися на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин. Стратегія фінансової безпеки має включати: характеристику внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці на всіх рівнях їх виникнення; визначення критеріїв і параметрів, які характеризують національні інтереси у всьому розмаїтті фінансових відносин; формування фінансової, грошово-кредитної, валютної, бюджетної, податкової, митної, інвестиційної, розрахункової, цінової, банківської політики, а також інституційних перетворень і необхідних механізмів, що усувають або пом'якшують вплив факторів, що підривають фінансову стійкість особи, домашнього господарства, верств населення, господарюючих суб'єктів, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства в цілому; систему конкретних заходів, спрямованих на реалізацію намічених цілей, яка включає способи гарантування певного рівня фінансової безпеки [10]. Крім Концепції, стратегія фінансової безпеки має також включати програму забезпечення фінансової безпеки. Забезпечення фінансової безпеки країни повинно здійснюватись передусім за рахунок мобілізації усіх внутрішніх фінансових ресурсів шляхом ефективного використання механізмів та важелів бюджетної, податкової, амортизаційної, грошово-кредитної політики.

Механізм забезпечення фінансової безпеки держави можна визначити як сукупність організаційної структури, методів, технологій та інструментів, завдяки якій має забезпечуватись економічна безпека [11, с. 34-37]. На фінансову систему безпеки держави впливає конкретна ситуація, що складається на певному етапі соціально-економічного і політичного розвитку суспільства. Таким чином, необхідно розробити механізм забезпечення фінансової безпеки, який буде включати такі елементи:

- об'єктивний і всебічний моніторинг економіки та фінансової сфери з метою виявлення і прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам об'єктів фінансової безпеки;
- розрахунок порогових та гранично-допустимих значень фінансових та соціально-економічних показників (індикаторів), перевищення яких може провокувати фінансову нестабільність і фінансову кризу;
- діяльність держави щодо виявлення та попередження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Висновки. Під фінансовою безпекою слід розуміти захист національних інтересів фінансово-кредитної сфери від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. В даному дослідженні проаналізовано рівень фінансової безпеки в Україні, який охарактеризовано як ризикований, що підтверджено оцінкою порогових значень показників-індикаторів стану фінансової безпеки. Проблема фінансової безпеки країни набула особливої гостроти. Вирішення цієї проблеми повинно базуватись на надійній та ефективній системі захисту національних інтересів держави. Забезпечення фінансової безпеки вимагає визначення та постійного моніторингу основних внутрішніх і зовнішніх негативних факторів, які впливають на забезпечення національних інтересів у фінансовій сфері.

Безпечним слід вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватись збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Тоді основна мета підвищення фінансової безпеки полягає у безперервному підтриманні саме такого стану фінансово-кредитної сфери. При цьому параметри фінансово-кредитної сфери мають бути такими, що забезпечують і внутрішню, і зовнішню збалансованість. Їх значення повинні бути достатніми для забезпечення ефективного функціонування економіки, а механізми, що використовуватимуться при цьому, здатні забезпечувати належну стійкість до дії загроз.

РЕЗЮМЕ

Фінансова безпека є невід'ємним елементом економічної політики держави, яка має базуватись на принципах захисту грошової одиниці від зовнішніх коливань, дотриманні стабільності відсоткових ставок та фіскальному регулюванні економіки. Її метою є збереження стабільності внутрішньої економічної системи, підвищення конкурентоспроможності, залучення більших обсягів інвестиційного капіталу.

Ключові слова: фінансова безпека держави, національні інтереси, внутрішні та зовнішні загрози, індикатори, порогові значення.

РЕЗЮМЕ

Финансовая безопасность - неотъемлемый элемент экономической политики государства, которая должна базироваться на принципах защиты денежной единицы от внешних колебаний, соблюдении стабильности процентных ставок и фискальном регулировании экономики. Ее целью является сохранение стабильности внутренней экономической системы, повышение конкурентоспособности, привлечение больших объемов инвестиционного капитала.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, национальные интересы, внутренние и внешние угрозы, индикаторы, пороговые значения.

SUMMARY

Financial security is an integral element of state economic policy, which should be based on principles of currency protection from foreign fluctuations, observance of the interest rates stability and fiscal regulation of the economy. Its purpose is preservation of the internal economic system stability, increase competitiveness, attraction higher volumes of investment capital. It is necessary to create a strong system of financial security at all levels (national, regional, enterprise, person), which would allow to avoid the negative consequences of the national economy openness, to ensure their competitiveness, to protect the domestic financial sector.

Keywords: financial security, national interests, internal and external threats, indicators, thresholds.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Яценко Н.М. Поняття та структура фінансової безпеки / Н.М. Яценко // Економічний простір, №13, 2008. – С. 170-174.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Офіційний сайт Міністерства економіки України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
3. Карпінський Б.А. Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України, 2008, Вип. №18.2 – С. – 131-145.
4. Бюлетень Національного банку України. - №4 (217), 2011. - С. 187 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Бюлетень Національного банку України. - №2 (167), 2007. - С. 189 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
7. Монетарний огляд за 2006-2010 рр. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
8. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2010 р.. – 2011. – С. 105. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Основні показники діяльності банків на 01.04.2011. - Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
10. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): автореф. дис. Д-ра екон. наук: 08.04.01 / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., - 2000. – 36 с.
11. Сромошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
12. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економ. Прогнозування; Кер. Проекту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
13. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К.: - 2003. - 64 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Медведкина Е.А., Национальный институт стратегических исследований
Белаш О., Донецкий национальный университет

Постановка проблемы. Демократизация социальных отношений, формирование гражданского общества и развитие финансовой системы Украины в условиях рыночной экономики внесли существенные новшества в управление финансовыми ресурсами государства. *Актуальность темы исследования* раскрывается в необходимости решения многих проблем крайне важных для обеспечения эффективности функционирования хозяйственного комплекса и сбалансированного развития государства, совершенствование механизмов и организационно-экономических методов управления финансовыми ресурсами, а также формирования финансового потенциала как основы для устойчивого развития.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы исследования понятия экономической безопасности государства, классификации подходов к оценке уровня экономической безопасности государства, экономических угроз и интересов государства, принципов формирования системы обеспечения экономической безопасности государства освещены в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как Л.Абалкин, В.Белоус, А.Бандурка, А.Барановский, И.Бинько, В.Геєць, С.Глазьев, Б.Гриер,

В.Духов, М.Ермошенко, Я.Жалило, Б.Кваснюк, Т.Ковальчук, В.Манилов, Г.Маховски, С.Мердок, В.Мунтиян, Н.Нижник, Е.Олейников, Г.Пастернак-Гаранушенко, С.Пирожков, К.Петрова, В.Сенчагов, Г.Ситник, А.Сухоруков, Я.Тимберген, И.Червяков, В.Шлемко, Д.Фишер, В.Ярочкин и др., однако во многих работах не было учтено особенностей финансового механизма Украины.

Целью исследования является изучение теоретических и прикладных аспектов реализации концепции финансовой безопасности Украины.

Изложение основного материала исследования. Как показывает мировой опыт, гарантией независимости и самостоятельности государства, условием его стабильности и эффективного функционирования социума является обеспечение экономической безопасности. Согласно ст. 17 Конституции Украины, обеспечение экономической безопасности считается важнейшей функцией государства, делом всего украинского народа [1, с.10].

Экономическая безопасность - это совокупность условий, при которых сохраняется способность страны эффективно защищать свои экономические интересы; удовлетворять в досрочном режиме потребности общества и государства; генерировать инновационные сдвиги в экономике с целью обеспечения стабильного экономического развития; противостоять внешним экономическим угрозам и полностью использовать национальные конкурентные преимущества в международном разделении труда [3, с.11].

Система экономической безопасности включает подсистемы финансовой, инвестиционной, инновационной, продовольственной, энергетической и внешнеэкономической безопасности [2, с.16].

Финансовая безопасность государства - это защищенность интересов государства в финансовой сфере, или такое состояние бюджетной, налоговой и денежно - кредитной систем, которое гарантирует способность государства эффективно формировать, хранить от чрезмерного износа и рационально использовать финансовые ресурсы страны для обеспечения ее социально - экономического развития и обслуживания финансовых обязательств [1, с.12]. Финансовая безопасность государства является многоаспектным понятием, которое динамично развивается, следовательно, необходимо проводить тщательный мониторинг традиционных проблем, а также изучать проблемы, которые возникают как следствие усиления процессов реформирования национальной экономики, регионализации и глобализации мировой экономики, интернационализации финансовых потоков и т.д.

Таким образом, основными угрозами экономической безопасности государства являются:

- несовершенство налогово-бюджетной политики, наличие дефицита государственного бюджета и нецелевое использование средств бюджета;
- невысокий уровень капитализации банковской системы, небольшие объемы долгосрочного банковского кредитования и значительный уровень процентных ставок по кредитам;
- преимущественно фискальный характер системы налогообложения;
- высокий уровень монетизации экономики;
- значительные размеры государственного и гарантированного государством долга, проблемы с его обслуживанием;
- высокий уровень инфляции и индекса потребительских цен;
- несостоятельности банков к аккумулированию и досрочного кредитования;
- резкие изменения уровня цен и курса национальной валюты;
- криминализация и масштабный отток капитала в "тень" и за рубеж и т.д.

Неадекватное реагирование на вышеупомянутые угрозы приводят к снижению темпов роста национальной экономики, и финансовому кризису, который проявляется в резком падении ВВП, нарушении процесса формирования, распределения и использования централизованных фондов государства, обесценивании национальной валюты, дестабилизации банковской системы.

Ведущими специалистами, изучающими экономическую безопасность, в частности А.И. Сухоруковым, было установлено, что состояние экономической безопасности определяется путем анализа системы индикаторов, позволяющих комплексно и адекватно воспринимать характер социально-экономических процессов через их соответствие национальным интересам и требованиям национальной безопасности [1]. Определение характера влияния международного торгового баланса на состояние экономической безопасности в предложенной системе позволяет сформировать эффективную модель оценки соответствия экспорта и импорта критериям экономической безопасности, ключевым элементом которой как раз и является разработка системы специальных индикаторов, которые помогут максимально четко определять текущее состояние экономической безопасности в сфере международной торговли.

Официально в Украине уровень экономической безопасности рассчитывается по методике Министерства экономики Украины [3]. Проводится комплексный анализ индикаторов экономической безопасности с выявлением возможных угроз, а также устанавливается интегральная оценка уровня экономической безопасности Украины в целом и по отдельным сферам деятельности. Свой перечень индикаторов экономической безопасности предложил В. И. Мунтиян, который также причислил показатели экспорта к группе показателей внешнеэкономической безопасности [4].

Среди основных индикаторов финансовой безопасности выделяют уровень инфляции, внутренний и внешний долг страны, дефицит государственного бюджета, уровень монетизованности экономики, стоимость банковских кредитов, международные резервы НБУ и т.д.

Граничные значения показателей финансовой безопасности определяются в зависимости от специфики каждого показателя. Они, не могут быть определены непосредственными расчетами, поскольку является следствием длительного накопления опыта деятельности, а потому определяются экспертно, и для них характерна некоторая неопределенность.

Итак, индикаторами финансовой безопасности государства являются:

1. Уровень инфляции.

Инфляция - это длительное и быстрое обесценивание денег вследствие чрезмерного роста их массы в обороте, что приводит к обесцениванию средств населения и субъектов предпринимательской деятельности.

Показатель инфляции является определяющим относительно уровня обеспечения внутренней финансовой стабильности страны. Уровень инфляции в Украине определяется Государственным комитетом статистики. Он рассчитывается в процентах и зависит от изменения так называемой корзины основных потребительских товаров. В статических материалах Госкомстата Украины показатель инфляции отнесен к основным социально - экономическим показателям, он называется «индекс потребительских цен»

Министерство экономики Украины находит допустимое значение уровня инфляции не более 107% к декабрю предыдущего года. Однако мы видим, что данный показатель превышает допустимую норму с мая по декабрь 2009 года.

2. Объемы внутренних и внешних долгов государства - объем непогашенных на конкретную дату заимствований, осуществленных государством, соответственно, на внутренних и внешних рынках заимствований. Уровень долговой безопасности государства (Ldis – внутренний долг и Ldfs – внешний долг) определяется сопоставлением долга (внутреннего (Di) или внешнего (Df)) с объемами годового ВВП (GDP)

Таблица 1

**Индексы потребительских цен в Украине в 2000 – 2009 гг.
(процентов, к декабрю предыдущего года) [6]**

Месяц	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Январь	104,6	101,5	101	101,5	101,4	101,7	101,2	100,5	102,9	102,9
Февраль	108,1	102,1	99,6	102,6	101,8	102,7	103	101,1	105,7	104,4
Март	110,2	102,7	98,9	103,7	102,2	104,4	102,7	101,3	109,7	105,9
Апрель	112,1	104,3	100,3	104,5	102,9	105,1	102,3	101,3	113,1	106,9
Май	114,4	104,7	100	104,5	103,6	105,7	102,8	101,9	114,6	107,4
Июнь	118,7	105,3	98,2	104,6	104,4	106,4	102,9	104,2	115,5	108,6
Июль	118,6	103,5	96,7	104,5	104,4	106,7	103,8	105,6	114,9	108,5
Август	118,6	103,3	96,5	102,7	104,3	106,7	103,8	106,2	114,8	108,2
Сентябрь	121,6	103,7	96,7	103,3	105,6	107,1	105,9	108,6	116,1	109,1
Октябрь	123,3	103,9	97,4	104,7	107,9	108,1	108,7	111,7	118	110,1
Ноябрь	123,8	104,5	98,1	106,6	109,7	109,4	110,6	114,2	119,8	111,3
Декабрь	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3

$$Ldis=(Di/GDP)*100\%$$

$$Ldfs=(Df/GDP)*100\%$$

На 31.12.2009 государственный долг Украины составлял 226.996.306,46 тыс. грн. в том числе внешний долг составлял 135926229,69 тыс. грн, а внутренний - 91070076,77 тыс. грн. [7]

Статьей 11 Закона Украины «О Государственном бюджете Украины на 2009 год» установлен предельный размер государственного долга Украины в сумме 193076747,3 тыс. грн.

Превышение фактического объема государственного долга над предельным составляет 33.919.559,2 тыс. грн. Это вызвано как осуществлением государственных заимствований согласно статье 85 в сумме большей, чем предусмотрено приложением № 2 к Закону Украины «О Государственном бюджете Украины на 2009 год», так и ростом фактических курсов иностранных валют по сравнению с прогнозными, которые применялись при планировании государственного бюджета (увеличение государственного долга за счет разницы курсов составляет около 3,0 млрд. грн или 3% роста государственного долга), а также отнесением на государственный долг Украины средств МВФ, полученных Украиной в результате распределения специальных прав заимствования в сумме 15,7 млрд. грн. [7].

ВВП в 2009 году составил 914720 млн. грн. [6].

Таким образом,

$$Ldis = (91070076,77/914720000) * 100\% = 9,96\%$$

$$Ldfs = (135926229,69/914720000) * 100\% = 14,86\%$$

В международной практике "безопасным" считается внешний государственный долг, который не превышает 60% от ВВП [5]. В Украине, учитывая недостаточный уровень внешней платежеспособности и небольшие объемы международных резервов уровень внешнего государственного долга не должен превышать 30%. Следовательно, можно сделать вывод, что размеры внешнего и внутреннего долгов не несут в себе угрозы финансовой безопасности Украины.

3. Дефицит государственного бюджета - это превышение расходной части государственного бюджета над доходной, он вызывается экономической нестабильностью, сокращением поступлений в бюджет, ростом расходов из бюджета и т.д. Дефицит бюджета - это сумма, на которую уровень расходов бюджета превышает уровень поступлений.

На состояние финансовой безопасности ощутимо влияет бюджетная политика, в т.ч. уровень бюджетного дефицита. Для стран зоны евро уровень бюджетного дефицита не должен превышать 3% от ВВП.

Уровень дефицита бюджета (Lbds) определяется как отношение объема дефицита (BD) к объему годового ВВП (GDP):

$$Lbds = (BD/GDP) * 100\%$$

Дефицит государственного бюджета 2009 года составлял -19865,6 млн. грн. грн. [7]

Таким образом,

$$Lbds = (-19865,6/914720) * 100\% = -2,17\%$$

Следовательно, сравнивая предельный показатель дефицита государственного бюджета и фактический, мы видим, что хотя данный показатель в Украине в 2009 году меньше предельно допустимого значения, однако приближается к нему, что при подобной тенденции может принести угрозу финансовой безопасности Украины.

4. Уровень монетизации экономики.

Фактически этот показатель отражает уровень обеспечения экономики государства денежными ресурсами.

Уровень монетизации экономики (Lms) определяется в процентах как отношение объема денежной массы (агрегат М3) (Ms М3) к годовому объему ВВП (GDP)

$$Lms = (Ms \text{ М3} / GDP) * 100\%$$

Денежный агрегат М3 на конец декабря 2009 года составил 487 300 млн. грн. [8]

$$Lms = (487300 / 914720) * 100 = 53,27\%$$

Министерство экономики Украины определяет пороговое значение этого показателя не более 50%.

Таким образом, можно наблюдать превышение фактического показателя монетизации украинской экономики на 3% над граничным значением, установленным Минэкономики Украины, что может служить ярким индикатором угрозы финансовой стабильности государства.

5. Стоимость банковских кредитов.

Стоимость банковских кредитов определяется годовыми процентами, которые платит заемщик коммерческому банку за пользование его кредитом. Очевидно, что чем выше процент заемщик выплачивает банку, тем менее привлекательными и доступными эти кредиты будут для заемщика, и, наоборот, со снижением стоимости кредитов, уровень их доступности и привлекательности для заемщика повышается. Следует отметить, что уровень ставок кредитования экономики со стороны коммерческих банков зависит от уровня учетных ставок национального банка, изменение которых используется последним для регулирования объемов денежного предложения для экономики.

Таблица 2

Процентные ставки депозитных корпораций Украины (кроме Национального банка Украины) по кредитам за 2005 – 2009 гг.(средневзвешенные ставки в годовом исчислении, %) [8]

Период	2005	2006	2007	2008	2009
Процентная ставка, %	14,6	14,1	13,5	16	18,3
в том числе:					
в национальной валюте	16,4	15,4	14,4	17,8	20,9
в иностранной валюте	11,5	14,3	11,3	21,6	18,32

Можно заметить четкую тенденцию роста процентных ставок по кредитам, начиная с 2005 года. Ставки депозитных корпораций по кредитам в национальной валюте значительно выше ставок в иностранной валюте. Исходя из высоких показателей процентных ставок, следует сделать вывод о мало привлекательности данных кредитов для заемщиков.

6. Международные резервы НБУ.

Одним из основных критериев финансовой безопасности является стабильность национальной валюты, которая должна обеспечиваться валютными резервами.

Официальные резервные активы - внешние активы, контролируемые НБУ и которые могут быть использованы им по первому требованию для прямого финансирования дефицита платежного баланса, косвенного влияния на объемы этого дефицита с помощью интервенций на валютном рынке, влияющих на обменный курс гривны к иностранным валютам.

Резервы НБУ являются требованиями к нерезидентам в свободно конвертируемой валюте и включают: резервы в иностранной валюте, резервную позицию в МВФ, специальные права заимствования (СПЗ), золото и другие резервные активы, имеющиеся в распоряжении НБУ.

От уровня международных резервов центрального банка в значительной степени зависит внешняя стабильность национальной валюты, которая определяется стабильностью ее валютного курса относительно других валют, а также внешняя платежеспособность государства относительно погашения и обслуживания внешних долгов.

Таблица 3

Официальные резервные активы НБУ за 2005 – 2009 гг. (остатки средств на конец периода, млн. долл. США) [8]

Период	Официальные резервные активы					
	Всего	в том числе				
		резервы в иностранной валюте	резервная позиция в МВФ	СПЗ	золото	другие резервные активы
2005	19 391	18 987	0,004	1	403	-
2006	22 358	21 843	0,004	1	513	-
2007	32 479	31 783	0,01	3	693	-
2008	31 543	30 792	0,03	9	743	-
2009	26 505	25 493	0,03	64	948	-

На протяжении периода с 2005 по 2009 года наблюдается тенденция к увеличению объемов официальных резервных активов. Необходимо заметить, что наибольший удельный вес резервных активов составляют резервы в иностранной валюте.

Выводы. В условиях мирового финансового и экономического кризиса для Украины остро определились накопленные за предыдущие годы системные проблемы обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности

Для совершенствования концепции финансовой безопасности необходимо:

- создать единую государственную информационную базу, охватывающую все финансово-кредитные учреждения;
- разработать стратегию соблюдения финансовой безопасности Украины;
- ввести четкий порядок в процесс получения и возмещения иностранных кредитов для хозяйственных субъектов всех форм собственности
- разработать и внедрить эффективную систему финансового контроля;
- создать условия для увеличения реальных денежных доходов населения.

Решение вышеупомянутых проблем с использованием предложенных мероприятий укрепит финансовую безопасность Украины и приведет к стабилизации и росту экономики Украины.

РЕЗЮМЕ

Понятие экономической безопасности государства включает в себя определение финансовой безопасности. Финансовая безопасность государства – это такое состояние бюджетной, налоговой и денежно-кредитной систем, которое гарантирует способность государства эффективно формировать, хранить от чрезмерного износа и рационально использовать финансовые ресурсы страны для обеспечения ее социально-экономического развития и обслуживания финансовых обязательств. Основными индикаторами финансовой безопасности являются уровень инфляции, внутренний и внешний долг страны, дефицит государственного бюджета, уровень монетизированности экономики, стоимость банковских кредитов, международные резервы НБУ и т.д.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансовая система, долг, финансовая независимость, угрозы, национальная безопасность.

РЕЗЮМЕ

Поняття економічної безпеки держави включає в себе визначення фінансової безпеки. Фінансова безпека держави - це такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної системи, який гарантує здатність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного зносу і раціонально використовувати фінансові

ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань. Основними індикаторами фінансової безпеки є рівень інфляції, внутрішній і зовнішній борг країни, дефіцит державного бюджету, рівень монетизованості економіки, вартість банківських кредитів, міжнародні резерви НБУ і т.д.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, фінансова система, борг, фінансова незалежність, погрози, національна безпека.

SUMMARY

The concept of economic security includes the determination of financial security. The financial security of the state - is a state budget system, fiscal system and monetary - credit systems, which guarantees the state's ability to effectively create and rational use of financial resources of the country to ensure its social and economic development and servicing of financial obligations. The main indicators of financial security are the rate of inflation, internal and external debt, government deficit, the level of monetization of economy, the cost of bank loans, international currency reserves, etc.

Key words: financial security, economic security, financial system, debt, financial independence, threats, national security.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Конституція України / Верховна Рада України: Офіц. вид. - К.: Парламентське вид-во, 2006.- 160 с.
2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [Текст] / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; за ред. А.І.Сухорукова. – К.: 2003. – 64 с.
3. Сухоруков А.І. Сухоруков А.И. Проблеми фінансової безпеки України: Монографія / (передмова акад. НАН України С.І.Пирожкова). К.: НИПМБ, 2004. - 117 с.
4. Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Текст]: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980
5. Шепотило А. Бремя, мешающее расти / А.Шепотило // Эксперт. – 2010.-№39 (276) – 32 С.
6. Сайт государственного статистического комитета Украины [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009>.
7. Сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>
8. НБУ: Статистический выпуск 2009 г. НБУ
9. Статистический бюллетень НБУ 2009 г., С. 35

УДК 378. 336.71. [477]

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Мельник С.І., викладач кафедри економічної безпеки

Постановка проблеми. Банківська система виступає однією із важливих складових фінансово-кредитного механізму сучасної економіки України. Основою банківської системи є комерційні банки, які володіють певною сукупністю важелів впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки.

Слід зазначити, що в умовах інтеграції економіки України у світове господарство, завдання забезпечення економічної безпеки комерційних банків стає досить актуальним. Без сумніву, це викликано впливом зовнішнього середовища, яке характеризується нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні та недосконалим банківським законодавством, а також внутрішнього – неефективним управлінням діяльністю банків та непрофесійними діями працівників банків. Таким чином вплив внутрішнього середовища спричиняє ймовірність виникнення загроз, які перешкоджають процесу реалізації стратегічних напрямків розвитку банку з точки зору прибутковості та мінімізації загроз. Тому проблема підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банку та підвищення кваліфікації керівників структурних підрозділів банків з питань економічної безпеки банку є досить актуальною в умовах ринкової трансформації економіки України.

Стан дослідження. Питанням забезпечення економічної безпеки банків присвячено багато досліджень. Найбільш вагомий вклад у розвиток науки про економічну безпеку банків зробили вітчизняні вчені й практики, зокрема: О.І. Барановський, Т.М. Болгар, І.Ф. Бінько, О.С. Власюк, З.С. Варналій, В.М. Гесць, А.С. Гальчинський, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, В.С. Загорський, О.І. Захаров, М.І. Зубок, О.А. Кириченко, В.В. Крутов, С.М. Лаптев, В.І. Мунтіян, П.Я. Пригунов, В.С. Сідак, Л.М.

Стрельбицька, В.А. Тимошенко, В.І. Франчук, В.Т. Шлемко, С.М. Яременко та інші. Однак проблемам підготовки фахівців та підвищення кваліфікації керівників структурних підрозділів з питань економічної безпеки банку сьогодні приділяється надзвичайно мало уваги, попри те, що саме підготовка кадрів набуває особливої важливості та є однією із умов успішного розвитку і конкурентоспроможності банку.

Метою статті є дослідження сучасного стану підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банків та підвищення кваліфікації керівників структурних підрозділів з питань економічної безпеки банку.

Виклад основних положень. Особливе місце у формуванні системи економічної безпеки банку посідає добір і підготовка фахівців для забезпечення економічної безпеки банків, без яких не можна реалізувати цивілізований і безпечний бізнес. Економічна безпека банку в сучасних умовах є складним об'єктом управління і цим зумовлені високі вимоги до професійного рівня спеціалістів з економічної безпеки.

На жаль, у наш час в Україні бракує таких фахівців. Як правило, у системі економічної безпеки банків в основному працюють ветерани правоохоронних органів та різних спецслужб, які мають достатній життєвий та професійний досвід у забезпеченні різних видів безпеки.

В умовах сьогодення забезпечення економічної безпеки банків полягає насамперед у площині фінансово-економічних та правових відносин і вимагає від фахівців певної суми знань з економіки, менеджменту, фінансів, обліку та права. Тобто, фахівець з економічної безпеки банку повинен мати спеціальну фінансово-економічну і бажано правову освіту, а ветерани і керівники структурних підрозділів, які безпосередньо займаються питаннями безпеки банку повинні мати можливість пройти перепідготовку з метою підвищення кваліфікації.

Підготовка фахівців на практиці проводиться за допомогою певної системи, що містить окремі дії та операції, а саме: планування і прогнозування потреб у кадрах, їх підбір, оцінка, розстановка, виховання, підготовка, контроль тощо. Основу цієї системи складають підбір і розстановка кадрів, які забезпечують їх оновлення. Адже для того, щоб кадри вирішували все, вони повинні бути початково-спонукальною, тобто рушійною, силою всіх процесів розвитку і постійно розвиватись [6 с. 413].

Окрім науковці [5, с. 37] основними цілями навчання при підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців з безпеки вважають:

1) чітке знання співробітниками видів і обсягів секретної інформації, за збереження якої вони несуть особисту відповідальність;

2) розуміння виконавцем секретних робіт характеру і цінності даних, з якими він працює; усвідомлення можливих способів і методів проникнення до даних, якими міг би скористатися зловмисник;

3) навчання встановленим правилам і процедурам захисту й зберігання закритої інформації.

Проаналізувавши досвід розвинутих країн світу, зокрема країн, які входять до європейської спільноти, у вирішенні питань підготовки фахівців з безпеки підприємств, ми дійшли висновку, що в цих країнах існує спеціальність «Security management» (менеджмент безпеки), на базі якої створена розгорнута система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з безпеки. У цих країнах фахівці з менеджменту безпеки мають різні спеціалізації – від приватного детектива до фахівця з конкурентної розвідки, від менеджера з забезпечення безпеки персоналу до менеджера з забезпечення технічної безпеки (залежно від спеціалізації навчального закладу).

Усі вищі навчальні заклади, які здійснюють підготовку фахівців з сек'юриті менеджменту мають відповідні ліцензії на перепідготовку та підвищення кваліфікації таких фахівців. Разом з тим, жоден вищий навчальний заклад не має ліцензій на перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців з безпеки, якщо він не здійснює підготовку таких спеціалістів. Інструкціями відповідних міністерств окремих країн уведено заборону на займання посад з безпеки на підприємствах, якщо кандидат не має спеціальної освіти з даного напрямку, або не пройшов відповідну перепідготовку. Вимоги до підвищення кваліфікації для фахівців з безпеки різні. Наприклад в Англії, Франції, Німеччині вони проводяться, як правило, один раз на 3 роки у США, Латвії та деяких інших країнах один раз на 5 років [1, с. 170].

В Україні, починаючи з 2000 року, робляться спроби готувати фахівців з безпеки підприємств на базі вищих навчальних закладів. В 2003 році Інститут захисту інформації, який є структурним підрозділом Національної академії Служби безпеки України, відкрив у напрямі «національна безпека» спеціальність «Організація захисту інформації з обмеженим доступом» і готує фахівців за контрактними умовами. Станом на 1 вересня 2007 року вісім столичних вищих навчальних закладів усіх форм власності готували фахівців з безпеки підприємств, використовуючи наступні спеціалізації:

- Європейський університет – спеціальність «Менеджмент організацій», спеціалізація «менеджмент безпеки підприємств»;

- Київський славістичний університет – спеціальність «Менеджмент організацій», спеціалізація «менеджмент безпеки бізнесу»;

- МАУП – спеціальність «Менеджмент організацій», спеціалізації: «менеджмент безпеки», «менеджмент охоронної діяльності»;

- Міжнародний технічний університет ім. Ю. Бугая – спеціальність «Менеджмент організацій», спеціалізація «менеджмент безпеки бізнесу»;
- Київський національний торговельно-економічний університет – спеціальність «Правознавство», спеціалізація «правове забезпечення безпеки підприємницької діяльності»;
- Київський бізнес-інститут при НГУУ «КПІ» – спеціальність «Економіка підприємства», спеціалізація «економічна безпека підприємств»;
- Національна академія Служби безпеки України – напрям «Національна безпека», спеціальність «організація захисту інформації з обмеженим доступом»;
- Університет економіки та права «КРОК» – перепідготовка та підвищення кваліфікації фахівців з безпеки за фахом «Менеджер з безпеки підприємств», «Керівник служби безпеки на підприємствах України», «Керівник охоронного підприємства» [4, с. 18-19].

Отже, із перелічених навчальних закладів, які мають певне відношення до підготовки чи перепідготовки фахівців з питань безпеки ніхто не мав спеціальності, за якою б могли готуватись фахівці з економічної безпеки підприємств і на базі якої могла б формуватися система підготовки фахівців з вищою освітою з цього напрямку, до вересня 2007 року не існувало.

Крім того, відповідно до Постанови КМУ від 13.12.2006 р. за № 1719 «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» [3] не передбачено окремого напрямку підготовки фахівців з економічної безпеки, крім того в сучасному бакалавраті не передбачено спеціалізації. З 2007 року абітурієнти вступають не на спеціальності, а на напрями підготовки, які визначені цією постановою. Тобто, готувати фахівців за спеціалізаціями, які визначає вищий навчальний заклад, стає значно важче.

Разом з тим, в другому розділі Класифікатора професій (ДК 003:2005), який був розроблений Міністерством праці та соціальної політики України [2] та набрав чинності з 01.04.2006 року введена група професій за № 2414 – Професіонали з фінансово-економічної безпеки підприємств, установ, організацій. На сьогодні він оновлений на Класифікатор професій (ДК 003:2010), у якому залишилася група професій за № 2414, яка включає в себе:

2414.1. – наукові співробітники (фінансово-економічна безпека підприємств, установ, організацій);

2414.2. – професіонали з фінансово-економічної безпеки;

2414.2. – аналітик з питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ, організацій.

Для того, щоб займати ці посади відповідно вимогам Класифікатора необхідно мати:

- диплом про вищу освіту, що відповідає рівню спеціаліста, магістра;
- диплом про присудження наукового ступеня: кандидата наук, доктора наук;
- атестат про затвердження вченого звання: старшого наукового співробітника, доцента,

професора.

У третьому розділі Класифікатора, який називається «Фахівці», передбачена група професій за № 345 – Інспектори правоохоронних органів, кримінально-виконавчої служби, воєнізованої охорони, приватні детективи та фахівці з дізнання, яка включає:

3450 – інспектори воєнізованої охорони, приватні детективи;

3411 – фахівець з фінансово-економічної безпеки;

3450 – фахівець з організації майнової та особистої безпеки;

3450 – приватний детектив.

Для того, щоб займати ці посади відповідно вимогам Класифікатора, необхідно мати диплом:

- молодшого спеціаліста;
- бакалавра;
- спеціаліста, що проходить післядипломну підготовку.

Проаналізувавши ситуацію з підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банку можна зробити висновок, що професії та посади з безпеки підприємств, організацій та установ, на яких працюватимуть відповідні фахівці і які повинні мати відповідну фахову освіту за освітньо-кваліфікаційними рівнями від молодшого спеціаліста до магістра, існують, а спеціальності, за якою б їх потрібно готувати, немає.

Наступним етапом стало відкриття в 2007 році спеціальності «Управління фінансово-економічною безпекою» за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» – Наказ МОН України № 538 від 25.06.2007 р. Це дозволило створити основу для побудови сучасної системи освіти в галузі забезпечення економічної безпеки нашої держави та суб'єктів господарювання.

Особливістю програми підготовки магістрів з «Управління фінансово-економічною безпекою» є те, що вона гармонійно поєднує дві базові складові:

- управління національною безпекою в економічній сфері;
- управління фінансово-економічною безпекою підприємств, установ та організацій.

Таким чином, майбутні управлінці з фінансово-економічної безпеки отримають знання в галузі національної безпеки та безпеки суб'єктів господарювання. Такий підхід дає їм змогу працювати в

органах державного управління та в системах забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання незалежно від форм власності і в тому числі комерційних банках.

На сьогодні в Україні підготовку магістрів за спеціальністю «Управління фінансово-економічною безпекою» з присвоєнням кваліфікації «Професіонал з фінансово-економічної безпеки» здійснюють наступні вищі навчальні заклади:

- Університет економіки та права «КРОК» (спеціальність акредитована у 2009 році);
- Львівський державний університет внутрішніх справ України (спеціальність акредитована у 2010 році);
- Одеський державний університет внутрішніх справ України (спеціальність ліцензована у 2009 році);
- Харківський національний університет радіоелектроніки (спеціальність акредитована у 2011 році);

Також нами було проведено експертне опитування 74 працівників комерційних банків м. Львова щодо підготовки та перепідготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банку та були визначені такі результати. На запитання чи маєте Ви можливість проходити курси підвищення кваліфікації відповіді розподілилися наступним чином:

- так – 46 опитуваних – 62%;
- ні – 28 опитуваних – 38%.

У наступному запитанні респонденти мали відповісти, чи розглядаються на курсах підвищення кваліфікації питання економічної безпеки банку:

- так, відповіли – 20 опитуваних – 27%;
- важко відповісти – 20 опитуваних – 27%;
- ні – 34 опитуваних – 46%.

Таким чином, ми бачимо, що більшість опитаних не мають змоги проходити курси підвищення кваліфікації, а ті які мають таку, можливість майже нічого не знають про економічну безпеку банку.

При визначенні поглядів на необхідність проведення курсів підвищення кваліфікації з питань економічної безпеки для керівників структурних підрозділів банку відповіді були такими:

- так, обов'язково потрібні – 25 опитуваних – 34%;
- бажано, щоб були – 49 опитуваних – 66%;
- ні не потрібні – 0 опитуваних – 0%.

Таким чином, із проведеного дослідження можна зробити висновок, що працівники комерційних банків недостатньо мають знань та інформації яким чином забезпечувати економічну безпеку банку. Загалом питання економічної безпеки працівники банків зводять в більшості до охорони приміщень, матеріальних та фінансових ресурсів. Тому необхідність проведення курсів підвищення кваліфікації з питань економічної безпеки для керівників структурних підрозділів банку є надзвичайно важливим моментом, оскільки кожен з них отримані знання передаватиме своїм підлеглим і тим самим у банку буде підвищуватися рівень економічної безпеки.

Висновки. Отже, забезпечення економічної безпеки банків прямо залежить від ефективної підготовки фахівців з безпеки та постійного підвищення кваліфікації керівників структурних підрозділів. Підбір і розстановка таких кадрів повинні здійснюватися у суворій і чіткій відповідності до вимог, які до них висуваються. Разом з тим нова генерація фахівців, яких будуть готувати за спеціальністю «Управління фінансово-економічною безпекою» повинні більш ефективно забезпечувати безпеку банківських установ.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено сучасний стан підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки банків.

Ключові слова: фахівці з економічної безпеки, банк, система економічної безпеки, напрями підготовки, забезпечення економічної безпеки банків.

РЕЗЮМЕ

В статье исследовано современное состояние подготовки специалистов для обеспечения экономической безопасности банков

Ключевые слова: специалисты по экономической безопасности, банк, система экономической безопасности, направления подготовки, обеспечения экономической безопасности банков.

SUMMARY

The article examines the current state of training for the economic security of banks.

Key words: specialists in the filed of economic safety, bank, system of economic security, directions of training, the economic security of banks.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І, та ін.. Управління фінансово-економічною безпекою. Навчальний посібник. // За ред. чл.-кор. АПН України, к.юр.н., д.іст.н., професора Сідака В.С. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.

2. Класифікатор професій України ДК 003:2010 – Режим доступу: [http //www.ligazakon.ua](http://www.ligazakon.ua)
3. Постанови КМУ «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» від 13.12.2006 р. № 1719
4. Пригунов П.Я. Захаров О.І. Аналіз стану та особливості підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки в Україні. / Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: Львів, 2010. – Випуск 1. С. 16-22.
5. Реверчук С.К. Реверчук Н.Й., Стрельбицька Л.М., Стрельбицький М.П. Безпека малого і середнього підприємництва. – К.: ІЗМН, 1998. – 164 с.
6. Стрельбицька Л.М., Стрельбицький М.П. Основи безпеки банківської системи України та банківської діяльності: Монографія / За ред. М.П. Стрельбицького. – К.: Кондор, 2004. – 600 с.

УДК: 339.18(075.8)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК В МОДЕЛЯХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

Мизевич Р.С., аспирант кафедры МММЭ

Известно, что одними из важнейших функций распределительной логистики является управление товарными запасами и планирование, организация и управление транспортно-перемещающими процессами в логистической системе в период реализации продукции. [1, 2]. Для решения указанных задач необходимо проводить моделирование транспортной логистической системы. Одним из возможных способов решения указанных проблем является моделирование транспортно-логистической системы методами теории массового обслуживания. можно использовать как замкнутые, так и разомкнутые системы массового обслуживания [3]. Отметим тот факт, что распределительная логистика, это часть логистики, занимающаяся решением вопросов, возникающих в сфере распределения [1,2]. В последние годы предприятия с целью минимизации своих расходов по содержанию транспортной инфраструктуры пытаются создавать отдельные объединения, обеспечивающие эффективную транспортировку сырья и готовой продукции от производителя до потребителя.

Для моделирования транспортной логистической системы будем под прибором обслуживания подразумевать само транспортное средство, а в качестве заявок – заказы от потребителей на выполнение перевозок. Для упрощения задачи будем считать, что все транспортные средства (приборы обслуживания) однородны, т.е. имеют одинаковую грузоподъемность (производительность).

Постановка задачи. Предположим, что на вход n канальной системы массового обслуживания поступает простейший поток требований (заказов) с интенсивностью $\lambda > 0$. Время обслуживания заявки каждым каналом равно τ , причем $\mu = \frac{1}{\tau}$ – интенсивность обслуживания. Время обслуживания заказа складывается из времени оформления заказа, времени погрузки и разгрузки товара и времени доставки (движение с грузом и назад на базу). Ранее были рассмотрены модели, в которых предполагалось, что каждая заявка (или каждый заказ на поставку товара) обслуживается одновременно ℓ -приборами, $\ell - const$.

Рассмотрим более общую ситуацию, в которой предполагается, что каждая поступившая заявка (заказ) требуют для своего обслуживания случайное число приборов. Пусть η – случайная величина, описывающая число приборов, необходимых для выполнения определенного заказа. Считая, что все заказы однородны, зададим закон распределения случайной величины η :

η	1	2	3	4	...	ℓ
P	q_1	q_2	q_3	q_4	...	q_e

Решение задачи. При фиксированном числе k приборов, необходимых для обработки одного заказа, вероятность того, что в системе находится m заявок $\left(0 \leq m \leq \left[\frac{n}{k} \right] \right)$, где $\left[\frac{n}{k} \right]$ - целая часть числа, определяется по формуле

$$P_m(k) = \frac{1}{m!} \left(\frac{\lambda}{k\mu} \right)^m P_0, \quad m = 0, 1, 2, \dots, h_k,$$

где h_k равна целой части дроби $\frac{n}{k}$, а P_0 определяется из условия нормировки

$$P_0^{(k)} + P_1^{(k)} + \dots + P_{h_k}^{(k)} = 1,$$

которое позволяет определить вероятность

$$P_0^{(k)} = \frac{1}{\sum_{m=0}^{h_k} \frac{\rho_k^m}{m!}}.$$

Очень удобно записывать выражения для P_0, P_1, \dots, P_{h_k} через табличные функции пуассоновского распределения [4] $P(k, \alpha) = \frac{\alpha^k}{k!} e^{-\alpha}$ и $R(h, \alpha) = \sum_{k=0}^h \frac{\alpha^k}{k!} e^{-\alpha}$. Используя данные функции, получаем, что

$$P_0(k) = \frac{e^{-\rho_k}}{R(h_k, \rho_k)}, \quad P_m(k) = \frac{P(m, \rho_k)}{R(h_k, \rho_k)}, \quad m = 1, 2, \dots, h_k.$$

Если рассмотреть общий случай, при котором каждая заявка требует случайное число η каналов обслуживания, то получаем, что вероятность того, что прибор свободен равна

$$P_0 = \sum_{k=1}^{\ell} q_k P_0(k) = \sum_{k=1}^{\ell} \frac{q_k \cdot e^{-\rho_k}}{R(h_k, \rho_k)}.$$

Второй наиболее важной характеристикой функционирования системы является вероятность обслуживания заявки, которая равна

$$P_{обсл} = 1 - P_h = 1 - \sum_{k=1}^{\ell} P_{h_k}(k) q_k = 1 - \sum_{k=1}^{\ell} \frac{q_k \cdot P(h_k, \rho_k)}{R(h_k, \rho_k)}.$$

Найдем теперь среднее число занятых каналов, для чего введем величину

$$\bar{k}_j = \sum_{k=1}^{h_j} (k_j) P_j(k) = j \rho_j \frac{R(h_j - 1, \rho_j)}{R(h_j, \rho_j)},$$

характеризующее среднее число занятых каналов, в случае, когда заказ требует j каналов обслуживания. Тогда среднее число занятых приборов будет равно

$$\bar{k} = \sum q_j \bar{k}_j = \sum_{j=1}^{\ell} q_j j \rho_j \frac{R(h_j - 1, \rho_j)}{R(h_j, \rho_j)}.$$

Вероятность занятости всех каналов будет равна

$$\pi_{з.в.к.} = \sum_{k=1}^{\ell} P_{h_k}(k) q_k = \sum_{k=1}^{\ell} q_k \frac{\rho_k^{h_k}}{k!} P_0 = \sum_{k=1}^{\ell} q_k \frac{P(h_k, \rho_k)}{R(h_k, \rho_k)},$$

а вероятность того, что отдельно взятый канал будет занят обслуживанием заказа $\pi_{з.к.} = \frac{\bar{k}}{n}$.

Время простоя канала будет вычисляться по формуле

$$\bar{t}_{н.к.} = \frac{n - \bar{k}}{\mu \cdot \bar{k}}.$$

Таким образом, используя аппарат условных математических ожиданий, можно вычислить основные характеристики логистической системы обслуживания потребителей.

Рассмотрим вопросы эффективности функционирования данной системы. Введем величину C_1 – средней прибыли, которую приносит обслуживание одного заказа; C_2 – стоимость создания дополнительного обслуживающего устройства; C_3 – расходы по содержанию и эксплуатации одного транспортного средства. Тогда, прибыль системы за время t своего функционирования равна

$$L(t) = C_1 \lambda_0 t - (C_2 n + C_3 n t).$$

Отсюда находим, что условие рентабельности функционирования системы имеет вид

$$C_1 \lambda_0 t - C_3 n t > 0,$$

или

$$\lambda_0 C_1 > C_3 n$$

или еще проще

$$\frac{C_1}{C_3} > \frac{n}{\lambda_0}.$$

Выводы. Таким образом, используя методы теории массового обслуживания можно определить, во-первых, условия рентабельности функционирования транспортной логистической системы, во-вторых, подсчитать все основные параметры функционирования данной системы.

РЕЗЮМЕ

В работе с использованием систем массового обслуживания определяется оптимальное число транспортных средств в распределительной логистической системе.

Ключевые слова: Транспортные логистические системы, теория массового обслуживания, оптимизация

РЕЗЮМЕ

У роботі за допомогою систем масового обслуговування визначається оптимальне число транспортних засобів в розподільній логістичній системі.

Ключові слова: Транспортні логістичні системи, теорія масового обслуговування, оптимізація

SUMMARY

In work by the queuing systems the optimum number of transport vehicles in the distributive logistic system is determined.

Keywords: logistic system, queuing systems, optimization

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Николайчук В.Е. Логистика / Николайчук В.Е. - СПб.: Питер, 2001. – 160с.
2. Николайчук В.Е. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция): монография / Николайчук В.Е., Кузнецов В.Г. - Донецк: ДонГУ, «КИТИС», 1999. – 413 с.

3. Мизевич Р.С. Модель определения основных характеристик распределительной логистической системы /Румянцев Н.В., Мизевич Р.С.//Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика», №3-4(57-58), 2009. – С.77-82.
4. Овчаров Л.А. Прикладные задачи теории массового обслуживания / Овчаров Л.А. – М.: Машиностроение, 1969. – 324с.

УДК 330.46.519

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ

Мокій А.І., д.е.н. проф. Львівська комерційна академія,
Флейчук М.І., д.е.н., доц. Львівська комерційна академія,
Полякова Ю.В., к.е.н., доц. Львівська комерційна академія

Проблеми економічного розвитку країни є об'єктом досліджень як економістів, так і політиків. Конкурентоспроможність і перспективи країни та соціально-економічне становище її громадян залежать від того, які процеси спостерігаються в динаміці і рівні розвитку та які при цьому відбуваються структурні зміни в національній економіці

Питання формування багатства нації та його розподілу в історії розвитку економічної думки вивчалися багатьма науковцями, серед них – Дж. М. Кейнс, У. Петті, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер та інші. Одними із засновників теорії економічного зростання є В. Левіс, Р. Солоу, Дж. Хікс. Вітчизняні вчені також приділяють увагу питанням економічного розвитку України, зокрема, в частині визначення факторів економічного розвитку та реформування економічної системи (А. Гальчинський, В. Геєць, В. Дорогунцов, А. Філіпенко, А. Чухно).

Під економічним зростанням розуміють “регулярне, стійке розширення масштабів діяльності певної господарської системи, яке виявляється у збільшенні розмірів використаної праці і виробленого продукту – товарів і послуг”. Американський економіст Б. Селігмен зазначав, що “теорія економічного зростання повинна враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також багато психологічних і соціальних факторів”.

Тому можна погодитися, що економічне зростання визначається двома взаємопов'язаними способами: як збільшення обсягу реального ВВП протягом певного часу або як збільшення за той самий період обсягу реального ВВП на одну особу. Зазначають, що при аналізі економічного зростання важливою є проблема кількісного та якісного розвитку виробництва, а також покращання його структури.

Економічне зростання можна оцінити за допомогою наступної системи рівнянь:

$$\left. \begin{cases} Y = f(P, T, X, R, I, Z, V), \\ K_t = K_{t-1} + I_t - W_t \\ Y_t = C_t + I_t \\ W_t = \delta \times K_t \\ I_t = s \times Y \end{cases} \right\} \quad (1)$$

де Y – темпи зростання валового внутрішнього продукту на одну особу (річна процентна зміна); P – чисельність економічно активного населення (млн. осіб); T – якість довкілля (інтегральний індекс природного балансу); X – суспільних інституцій (інтегральний показник якості інституціонального базису); R – сумарна вартість капітальних активів (млрд грн); I – рівень розвитку технологій (індекс технологічної оснащеності);

Z – зовнішні екстерналії (інтегральний індекс глобалізації); V – внутрішні екстерналії (рівень тіньової економіки у розрахунку до офіційного ВВП, індекс сприйняття корупції); K – капітал; C – темпи приросту споживання; I – темпи приросту інвестиції; K_t – запас капіталу наприкінці періоду t ; I_t – інвестиції за весь період; W_t – амортизація капіталу за період t ; δ – постійна (незмінна) норма амортизації, яка задається екзогенно; s – норма інвестицій (частка інвестицій у сукупному продукті (доході), яка збігається з нормою заощаджень).

У нашому дослідженні проведемо емпіричну оцінку впливу прямих іноземних інвестицій, портфельних інвестицій та обсягу інвестицій в основний капітал на ВВП України. Отримане рівняння має наступний вигляд:

$$GDP = 171,4614 + 0,93FDI - 0,58 FPI + 3,77GFCF, \quad (2)$$

де GDP – обсяг валового внутрішнього продукту; FDI – обсяг прямих іноземних інвестицій; FPI – обсяг портфельних інвестицій; GFCF – обсяг інвестицій в основний капітал.

Результати регресійного аналізу вказують на відсутність зв'язку між динамікою обсягів впливу портфельних інвестицій, а також прямих інвестицій та зростанням ВВП в Україні, проте зв'язок інвестицій в основний капітал є статистично значущим

Запропонована нами модель залежності ВВП на одну особу України від прямих іноземних інвестицій (поліноміальна залежність 4-го ступеня) виглядає таким чином (рис. 1), тобто характеризується нестационарністю та відсутністю зв'язку.

$$GDP_per_capita = a + bx + cx^2 + dx^3 + ex^4 \quad (3)$$

коефіцієнти: a=804,35346, b=1,2533453, c=0,00021543517, d=-2,3225096e-008, e=5,0855497e-013.

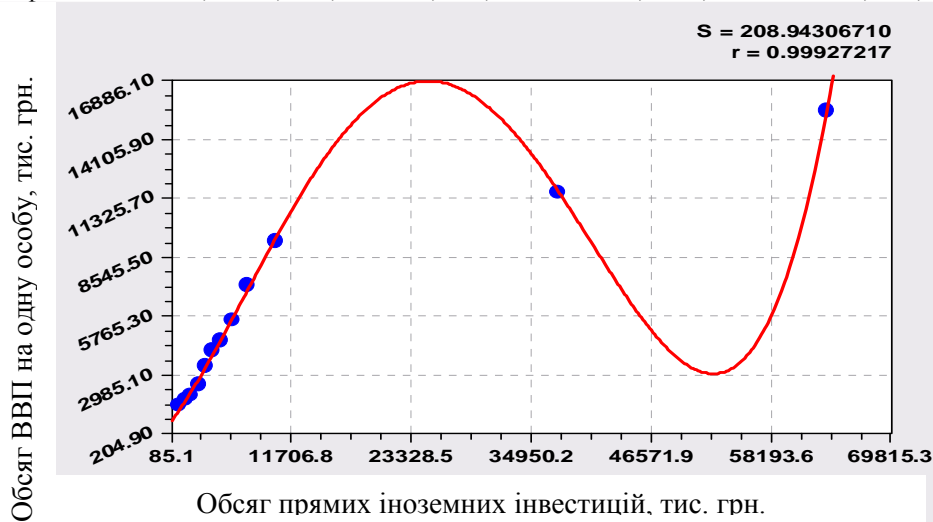


Рис. 1. Модель залежності ВВП на одну особу України від ПЗІ

Висновки авторів емпіричних досліджень, присвячених аналізу основних чинників економічного зростання в усіх країнах світу переважно зводяться до того, що, “за інших рівних умов, існує позитивний взаємозв’язок між економічним зростанням і якістю системи освіти, дотриманням верховенства закону, розвитком фінансової системи та ринкових інституцій, що забезпечують прозорість, і певними якісними показниками інвестицій, такими, як внутрішні приватні й прямі зовнішні інвестиції. Водночас, існує негативний взаємозв’язок між економічним зростанням і змінними, які є відображенням перекосів в урядовій політиці (занадто висока частка державного сектора в економіці, торгівлі й валютні обмеження, політична нестабільність)”. Важливе місце у множині факторів економічного зростання, а точніше розвитку займають показники ефективності так званої «економіки знань», які на сучасному етапі відіграють ключову роль у визначенні конкурентних переваг країни у глобальних світогосподарських зв’язках.

Розглянемо місце України у порівнянні з іншими країнами у сфері розвиненості «економіки знань», забезпеченості ресурсами та ефективністю їх використання (рис. 2, 3), відповідно до спільного аналітичного звіту Міністерства економіки, Міністерства фінансів і Національного банку України та за сприяння Канадської агенції міжнародного розвитку здійсненої для 46 країн світу.



Рис. 2. Сфера економіка знань: Україна у порівнянні з середніми для 46 країн та найкращими за кожним показником результатами [3]

Як можна судити з рис. 2, Україна значно випереджає інші країни за показниками кількості студентів, що одержали дипломи за науковими та інженерними спеціальностями та трудовими ресурсами з вищою освітою. Проте, за іншими важливим показниками, такими як кількість інноваційних підприємств, дослідників, високотехнологічний експорт, видатки бізнесу на дослідження, чисельність користувачів мережі Інтернет та ін.

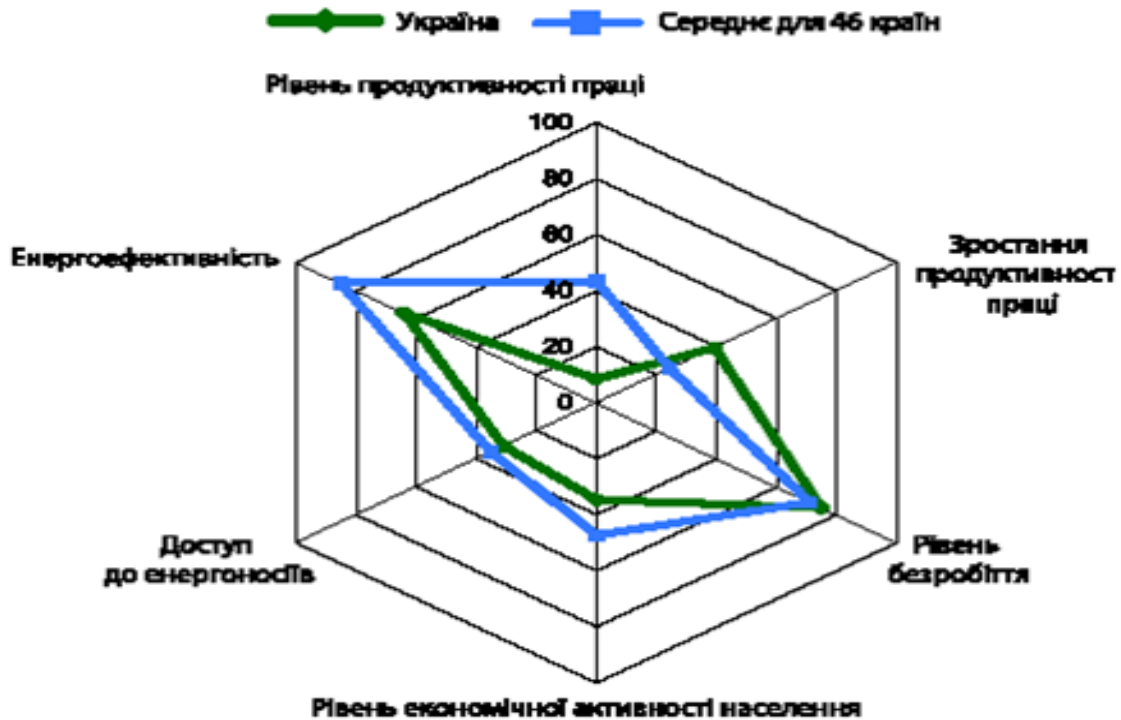


Рис. 3. Сфера “Ресурси та ефективність їх використання: Україна у порівнянні з середніми для 46 країн та найкращим за кожним показником результатами” [3]

Слід визнати, що Україна відстає від інших країн за ефективністю використання ресурсів, а саме: рівень продуктивності праці, енергоефективність, доступ до енергоносіїв.

Проведемо економетричну оцінку впливу окремих показників на ВВП України. Доцільно наголосити на невідповідності тенденцій в розвитку економіки загальноприйнятим теоретичним положенням. Проведений нами економетричний аналіз показує, що в нашій країні такі важливі для розвитку показники, як: чисельність економічно активного населення у віці 15-70 рр.; чисельність спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи; чисельність студентів у вищих навчальних закладах I-II рівнів акредитації; рентабельність продукції сільського господарства негативно впливають на економічне зростання (обсяг ВВП у розрахунку на одну особу):

$$Y = -3465,6 + x_1 * 0,53 + x_2 * 0,82 + x_3 * 0,52 + x_4 * 0,56 - x_5 * 0,77 - x_6 * 0,7x_7 * 0,84 - x_8 * 0,62 - x_9 * 0,52 - x_{10} * 0,53 - x_{11} * 0,76 \quad (2)$$

R=0,97; R2=0,94; DW=1,85

де x_1 – кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки; x_2 – чисельність студентів у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації; x_3 – валове виробництво сільськогосподарської продукції; x_4 – прямі інвестиції з України; x_5 – чисельність спеціалістів, які виконують наукові і науково-технічні роботи; x_6 – кількість впроваджених нових технологічних прогресивних процесів; x_7 – економічно активне населення у віці 15-70 рр.; x_8 – чисельність студентів у вищих навчальних закладах I-II рівнів акредитації; x_9 – рентабельність продукції сільського господарства; x_{10} – обсяг шкідливих викидів; x_{11} – обсяг виробництва цукру.

Зупинимося на розгляді прогнозних змін реального зростання ВВП за чотирма сценаріями (рис. 4). Відповідно до усіх сценаріїв темпи зростання ВВП мають тенденцію до зниження, згідно базового сценарію вони до 2020 року складуть 5,3% у порівнянні з тим, що у 2012 році вони становлять 7,1% - найвищий рівень. Найменші темпи зростання ВВП демонструє третій сценарій (темп зростання ВВП – 2,3% у 2010 р.).

Таким чином, можна стверджувати, що для подальшого економічного розвитку України існує низка перешкод та загроз, які можна розглядати у розрізі окремих груп: політичні та інституційні, фінансові, економічні, демографічні та соціальні, технологічні та екологічні.

Політичні та інституційні:

- відсутність реальної науково-обґрунтованої стратегії соціально-економічного зростання;
- короткотерміновість політичних циклів;
- подальше збільшення кількості політичних партій та посилення протистояння між ними;
- невиконання декларацій щодо відмежування представників бізнесу від владних повноважень, а також подальше проникнення у владну вертикаль представників кримінальних структур;
- намагання владною елітою закріпити соціально неприйнятні результати несправедливої приватизації державного майна, всупереч поглибленню структурних деформацій та диспропорцій внаслідок цього процесу;

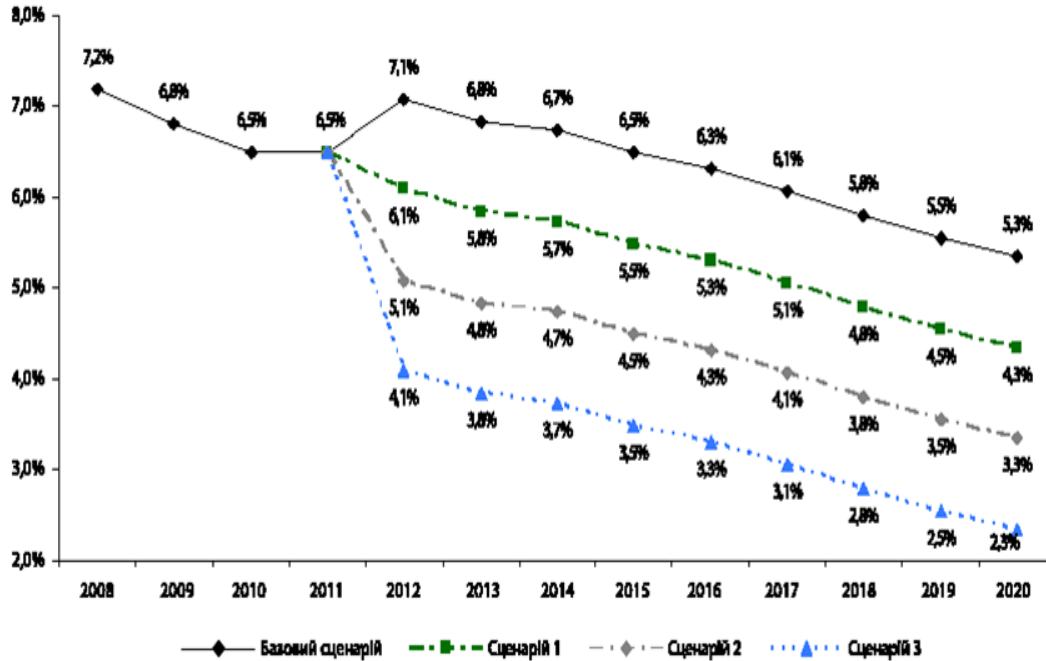


Рис. 4. Прогнозні зміни реального зростання ВВП України [3]

- прийняття суперечливих або асоціальних нормативно-законодавчих актів;
- невідповідність інституційного забезпечення пріоритетам реалізації концепції обмеженого соціально-економічного розвитку.

Фінансові:

- зростання державного боргу (з 84,5 млрд грн. у 2007 р. до 243,9 млрд грн. у 2020 р., що становить, відповідно 10,5% та 21,6% у відношенні до ВВП);
- зростання рівня доларизації економіки (не лише щодо долара США, але й інших вільноконвертованих валют) – з 40% у 2007 р. до 55% у 2020 р.;
- валютні дисбаланси – істотне переважання обсягів виданих кредитів над обсягами депозитів (у 2007 р. – приблизно у 1,5 рази);
- завищені ціни на нерухомість і загроза поглиблення іпотечної кризи;
- зниження обсягів валютних резервів через покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішнього боргу та платежами за енергоресурси;
- значний рівень інфляції (перше місце за цим показником серед 46-и розвинених і трансформаційних економік світу);
- посилення світової фінансової кризи;
- можлива диверсифікація номінування операцій на користь євро та російського рубля (можливо – китайського юаня);
- нарощування зовнішнього боргу у зв'язку з виконанням зобов'язань перед міжнародними фінансовими організаціями, вимоги яких часто суперечать стратегічним інтересам України;
- непродуктивний відплив капіталу з України (за оцінками 1,5-3 млрд. дол. США, протягом 1991-2006 рр. з економіки України виведено близько 50 млрд. дол. США).

Економічні:

- домінування торговельного обміну у галузевій структурі ВВП;
- зниження темпів зростання ВВП (за оптимістичним сценарієм – з 7,2% у 2008 р. до 2,3% – у 2020 р.);
- зростання дефіциту бюджету (з 2,3% у 2008 р. до 3% у 2020 р. – за оптимістичним сценарієм та до 6% – за песимістичним);

- випереджаюче зростання ВВП у порівнянні з валовим нагромадженням основного капіталу;
 - зменшення в суб'єктів усіх форм власності капітальних активів (орієнтовно на 40% у порівнянні з 1990 р.);
 - зростання рівня енергоємності (тон у нафтовому еквіваленті на одиницю ВВП) – Україна займає 42-у із 46-и позицій, поряд з Казахстаном, Туркменістаном та Узбекистаном;
 - екстенсивне вичерпання ресурсів;
 - зростання рівня тіньового сектора економіки (за різними оцінками у 2007 р. від 40 до 60% до ВВП);
 - зниження рівня конкурентоздатності вітчизняної економіки загалом.
- Демографічні:
- зменшення загальної чисельності населення України у 2050 р. до 29,0 млн осіб;
 - зростання питомої ваги населення у віці від 60 та чисельності від 15-и до 59-и р. (від 28% у 1990 р. до 52% – у 2050 р.);
 - зростання частки населення в міських поселеннях (з 67,5% у 1990 р. до 72,5% – у 2050 р.),
- переміщення соціально-деструктивного прошарку міського населення у сільську місцевість, посилення іммобільності трудових ресурсів на внутрішньому ринку праці.
- Соціальні:
- зростання видатків з державного бюджету на охорону здоров'я у розрахунку до ВВП (з 3,2 у 2001 р. лише до 4% – у 2020 р.), питомої ваги пенсіонерів до зайнятих в економіці; навантаження на одного працюючого (з 1,0 у 2000 р. до 1,5% – у 2020 р.)
 - зменшення темпів зростання реальних видатків на основні види освітніх послуг у розрахунку на одну особу (з 30,9% у 2002 р. до 6,8% – у 2020 р.).

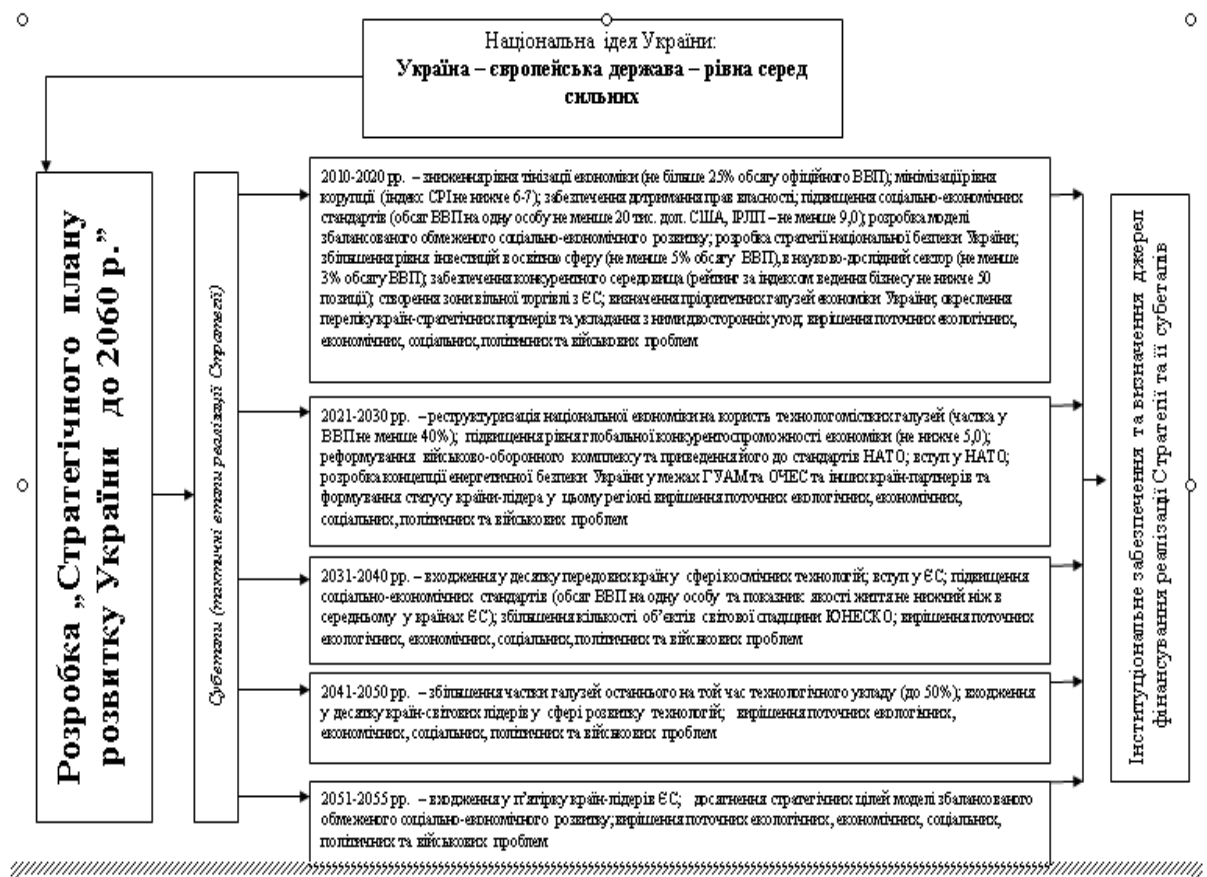


Рис. 5. Етапи реалізації моделі у формі “Стратегії розвитку України до 2060 р.”

- Технологічні:
- зменшення чисельності наукового та науково-технічного персоналу;
 - зниження рівня витрат на НДіДКР у ВВП.
 - посилення тенденції до „відтоку інтелекту”;
 - нелегальний трансфер передових технологій.
- Екологічні:
- виснаження ґрунтів внаслідок недосконалості сівозміни – (25-е місце серед 46-и країн – за якістю використання земель, 22-е із 46-и – за показником біорізноманіття, 38-е із 46-и – за якістю питної води);

- трансфер в Україну екологічно шкідливих та морально застарілих технологій (36-е із 46-и місць за участю у міжнародних угодах щодо захисту довкілля).

Підсумовуючи вищезазначене, можна отримати такі висновки:

1. Не підтверджуються теоретичні побудови зв'язку економічного зростання із факторами капіталу, ресурсів, людського капіталу, у тому числі інтелектуального, структурних змін.

2. Соціально-економічна система нашої країни не володіє конкурентними перевагами за рейтингами: інституцій, ресурсів та ефективності їх використання, рівня життя та здоров'я а також економіки знань.

3. Прогнозні оцінки зростання реального ВВП за різними сценаріями відображають реальність обмежених природних і набутих конкурентних переваг і підтверджуються економетричними оцінками слабкої щільності зв'язку між зростанням і класичними факторами (науковим потенціалом, людським капіталом, розвитком АПК) і негативним зв'язком з погіршенням стану довкілля.

На нашу думку, щоб забезпечити високі темпи економічного зростання, необхідна макроекономічна стабільність та структурні реформи. У центрі усіх реформ повинна перебувати людина як носій інтелектуальної праці у суспільстві. З метою забезпечення соціально-економічного розвитку України на основі розвитку людського капіталу та покращання якості життя населення в державі необхідно змінити парадигму стратегічного планування розвитку людського капіталу, а саме: забезпечити розгляд питання якості життя як чинника залучення в державу людського капіталу, стимулювання ділової активності, залучення фінансових ресурсів у стратегічних програмних документах держави.

Домінанти та чинники доцільності макромоделі сталого обмеженого структурно-збалансованого економічного розвитку зі збереженням ресурсів для майбутнього є на нашу думку, такими:

1. Специфіка становлення і розвитку української державності та її окремих компонент (суспільства, української нації, політичної економічної системи) потребує істотної модифікації для умов нашої країни моделей розвитку, апробованих світовою практикою.

2. Неспроможність світового співтовариства ефективно впливати на негативні наслідки глобалізаційного процесу у поєднанні з вразливістю української економіки до негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників потребує обґрунтування національної парадигми розвитку, відмінної від застосовуваних в більшості постсоціалістичних і пострадянських держав.

3. Структурна деформованість економіки та суспільства (співвідношення елементів складу соціально-економічної системи та взаємозв'язків між ними) та інституційна недосконалість побудови соціально-економічної системи як асоціальної (домінування неформальних правил поведінки економічних агентів над офіційними і формування останніх в інтересах окремих прошарків суспільства, неефективність організацій у дотриманні офіційних норм) унеможливорює необмежений економічний розвиток у стратегічній перспективі.

4. Нагромаджений негативний потенціал екологічного та техногенного характеру, вкрай несприятливий тенденції розвитку людського капіталу, вичерпання природних (енергетичних, водних, лісових, земельних) ресурсів та набутих переваг (матеріальної бази, людського та інтелектуального капіталу) дозволяють стверджувати про істотні обмеження на ресурси для інтенсивного розвитку „суспільства споживання”.

Етапи реалізації моделі у формі “Стратегії розвитку України до 2060р.” з урахуванням критеріїв національної безпеки представлені на рис. 5.

Основними цілями реалізації моделі є:

1) підвищення рівня конкурентоспроможності людського капіталу та соціальний прогрес;
2) обмежене стійке економічне зростання, що базується на інноваціях, з нагромадженням ресурсів для майбутніх поколінь (тобто, нарощування обсягів ВВП не повинно стати самоціллю, а навпаки – необхідно раціоналізувати використання наявних ресурсів, зважаючи на їх обмеженість);

3) екологічна стійкість або мінімізація екологічних ризиків з урахуванням нагромадження трансакційних витрат майбутніх періодів на усунення наслідків погіршення рівня екологічної безпеки).

Отже, аналіз економічного зростання становить основну проблему оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. І це цілком зрозуміло: темпи і рівень економічного зростання свідчать про можливості суспільства з освоєння досягнень науково-технічного прогресу, використання господарського потенціалу. Економічне зростання характеризує великі економічні системи, наприклад господарство країни, групи країн, тобто належить здебільшого до макрорівня. Основними показниками є валовий внутрішній продукт, національний доход, зайнятість, суспільний капітал тощо, які характеризують абсолютні результати господарської діяльності макроекономічних об'єктів. Такі показники також необхідні для порівняльного аналізу макроекономічних об'єктів, що мають різні якісні характеристики, наприклад, національних економік, які перебувають на різних рівнях розвитку.

Безумовно, прийняті рішення повинні базуватися на всебічній інформованості, в їхню основу повинен бути покладений глибокий економічний аналіз. І хоча на даному етапі Україна, на нашу думку, має підстави розраховувати на збереження високих темпів економічного зростання, затримки чи серйозні помилки при вирішенні перелічених вище питань зрештою можуть стати передумовою сповільнення

економічного розвитку та погіршення соціальному клімату і екологічної стійкості країни.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню проблем сучасному економічному розвитку України. На основі проведеного аналізу виявлено стратегічні перешкоди та загрози соціально-економічному розвитку та розроблено підходи до формування моделі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: модель соціально-економічного розвитку, обмеженість ресурсів, стратегія розвитку України.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию проблем современного экономического развития Украины. На основе проведенного анализа выявлены стратегические препятствия и угрозы социально-экономическому развитию и разработаны подходы к формированию модели социально-экономического развития.

Ключевые слова: модель социально-экономического развития, ограниченность ресурсов, стратегия развития Украины.

SUMMARY

This article is devoted to the problems of modern economic development of Ukraine. It based on the analysis of the strategic obstacles and threats to socio-economic development and developed approaches to forming a model of socio-economic development.

Keywords: model of socio-economic development, limited resources, development strategy of Ukraine.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Благодетелева-Вовк С. Л. Про суть понять економічний розвиток та економічне зростання / Благодетелева-Вовк С. Л. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://exsolver.narod.ru/Article/Ecotheory/ecterms.html>.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [За ред. В. М. Гейця]. - К. : Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. - 1008с.
3. Потенціал України та його реалізація. Спільний аналітичний звіт Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України. Canadian International Development Agency. SEPPAC (Проект: Спроможність до аналізу соціально-економічних результатів і потенціалу в Україні). – К.: МКУ, МФУ, НБУ, 2008.– 109 с.
4. Філіпенко, А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку : монографія / А.С. Філіпенко. – [2-ге вид.]. - К. : Знання України, 2002. - 189 с.

УДК: 336.02

ОПОДАТКУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ПОВ'ЯЗАНОЇ З ЕКСПЛУАТАЦІЄЮ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОГО ТА СТИМУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛІВ

Молдован О.О., завідувач сектору грошово-фінансової стратегії відділу економічної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень

Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом, який мав би стати одним ключових чинників високого рівня економічного розвитку держави. Проте через недосконалу податкову систему держава не отримує адекватних доходів від оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією її природних ресурсів. Крім того, діюча система ресурсних платежів фактично стимулює підприємства до екстенсивного споживання природних ресурсів та сприяє збільшенню екологічного навантаження. Як наслідок, збільшуються латентні витрати держави на подолання наслідків такої діяльності, які проявляються у збільшенні асигнувань на охорону здоров'я, різноманітні екологічні заходи, відновлення територій, тощо.

Не викликає сумнівів, що діюча система ресурсних платежів потребує реформування в напрямку підвищення її фінансової та стимулюючої ефективності. Водночас, невизначеними залишаються конкретні механізми, які повинні бути імplementовані в законодавство для досягнення названої мети. В даному контексті, актуальним є перехід від дискусії навколо питання про доцільність проведення реформи в системі оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів, до аналізу конкретних моделей та механізмів, які можуть бути застосовані в Україні. Виходячи з цього, метою даної статті є ідентифікація та аналіз механізмів реалізації фінансового та стимулюючого потенціалів системи ресурсного оподаткування.

Даному питанню в Україні приділено досить значну увагу з боку науковців. Серед них варто відмітити таких фахівців як О. П. Маслюківська [1,2], Л. В. Зятковська [3], О. О. Веклич [4,5], Б. М.

Данилишин [6], О. Л. Кашенко [7] та інші. Українські науковці досить змістовно аналізують проблематику ресурсного оподаткування, водночас механізми реалізації його фіскального та стимулюючого потенціалів все ще не є загальноприйнятими, тому дискусія навколо даного питання триває. В даному контексті, доцільним є поглиблення дослідження в рамках даної теми.

Система оподаткування¹ господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів, покликана виконувати дві ключові функції:

- *фіскальну*, що покликана забезпечити адекватні надходження до бюджету в залежності від обсягу та інтенсивності експлуатації природних ресурсів України, які відповідно до Конституції є власністю українського народу;
- *регулюючу*, що полягає в стимулюванні більш раціонального та ефективного використання природних ресурсів при мінімальному тиску на екологію;

Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом, проте надходження від його реалізації становлять незначну частину доходів зведеного бюджету. В 2010 році загальний обсяг ресурсних та екологічних податкових платежів (збори за спеціальне використання природних ресурсів, збір за забруднення навколишнього природного середовища та рента за корисні копалини, що видобуваються на території України) склав близько 12,7 млрд грн, що становить лише 3,5% доходів Зведеного бюджету України, або 1,2 % ВВП. Дані показники є вкрай низькими і свідчать про нереалізований фіскальний потенціал податків даного виду. Для прикладу, у країнах ЄС-27, де експлуатація природних ресурсів є менш інтенсивною, ніж в Україні, надходження від цієї групи податків складають 2,6% ВВП, а в структурі доходів бюджетів окремих країн їх частка сягає 12% (Данія).

Дані табл. 1. засвідчують, що ключовим джерелом доходів бюджету групи ресурсних та екологічних платежів в Україні є плата за землю, на яку припадає 42 % доходів групи. Даний податок в європейських країнах не відноситься до ресурсних, проте в Україні через специфіку його адміністрування², він в більшій мірі належить до цієї групи податків. Висока фіскальна ефективність даного податку обумовлена раціонально побудованим механізмом розподілу доходів від його справляння. Бюджетний кодекс України дає можливість включати плату за землю до кошика доходів бюджетів місцевого самоврядування, який не враховується при визначенні міжбюджетних трансфертів. Іншими словами, доходи від цього податку не вилучаються у громад і, чим більше вони їх мобілізують, тим більший фінансовий ресурс вони отримують. Це спонукає місцевих керівників активно працювати для того, щоб підвищити фіскальну ефективність даного податку.

Другою за обсягом доходів в структурі ресурсних та екологічних платежів є рента, яка відноситься до статті «неподаткові надходження» бюджету, але де-факто є фіскальним інструментом. Частка ренти є порівняно великою – 33 % в структурі загальних доходів від ресурсних та екологічних платежів. Водночас, вона застосовується лише для господарської діяльності з видобування газу, нафти та газового конденсату, і не встановлена для інших видів корисних копалин, які не є відновлюваними. Це є одним із головних чинників низької фіскальної ефективності ресурсних платежів.

Таблиця 1

Основні ресурсні платежі в Україні

код	плата (рента)	2009 (факт) млрд грн	2010 (прогноз) млрд грн	2010/2009	частка (2010)
13050000	за землю	8362,7	9199,3	10,00%	42,06%
13010000	за спеціальне використання лісових ресурсів	213,3	171,6	-19,55%	0,78%
13020000	за спеціальне використання водних ресурсів	711,9	780,6	9,65%	3,57%
13030000	за спеціальне використання надр	1335,1	1889,8	41,55%	8,64%
13040000	за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок держбюджету	606,5	1358,1	123,93%	6,21%
21060200	за видобуток газу	1177,7	1545,9	31,27%	7,07%
21060100	за видобуток нафти	2459,9	4399,7	78,86%	20,12%
21060800	за видобуток конденсату	1028,6	1295,7	25,97%	5,92%
50000000	збір за забруднення навколишнього середовища	1038,8	1230,0	18,41%	5,62%
	всього	16934,5	21870,7	29,15%	100%

¹ Тут і в подальшому розглядаються як податкові, так і квазіподаткові платежі до бюджету

² Плата за землю являє собою плату за користування державним земельним фондом, який є складовою ПРП України

Варто звернути увагу на вкрай низький обсяг надходжень плати за спеціальне використання надр в Україні, які досить інтенсивно експлуатуються. Враховуючи масштаб вітчизняної добувної промисловості (майже 25% загального промислового виробництва), обсяг доходів від даного платежу в розмірі 1,3 млрд грн. (факт 2009 р.) видається занадто низькою платою за споживання невідновлюваних природних ресурсів, що належать українському народу.

Головною причиною низьких надходжень до бюджету за статтею «платежі за спеціальне користування надрами» є штучне стримування їх підняття потужним лобі вітчизняних ФПГ, які мають власні інтереси в сировинному секторі. До 2004 року плата за користування надрами взагалі була символічною і навіть не індексувалася. Лише з 2004 року, з посиленням фіскальної функції податкової системи, ставки ресурсних платежів почали переглядатися в бік збільшення. Зокрема, в порівнянні з 2003 р. станом на 2010 р. плата за добування «бідної» залізної руди (домінуюча в Україні) зросла в 66 разів, «багатої» – в 74, марганцевої – в 65 разів, коксівного вугілля - в більш, ніж 5 разів. Важливим рішенням стало також запровадження відносних (відсоткових) нормативів до вартості ряду корисних копалин, зокрема за видобутку кварциту та піску кварцового для металургії, сировини для пиляних стінових матеріалів, піску для виробництва скла тощо.

Водночас, навіть після підвищення ставок в 2005-2010 рр. фіскальне навантаження по статті «платежі за спеціальне користування надрами» видається досить помірним, особливо в порівнянні з іншими країнами. Як показано на рис. 1, в Україні видобувається значний асортимент корисних копалин. При цьому, по окремих із них наявний видобуток перевищує обсяг їх внутрішнього споживання. Зокрема, майже 30 % залізної руди вивозиться з країни у вигляді товарного концентрату чи окатишів.

За нашими оцінками, в перерахунку за поточними ринковими цінами, вартість видобутих в Україні корисних копалин має скласти в 2011 році близько 120 млрд грн. Відповідно Закону України «Про державний бюджет на 2011 рік» очікувані платежі за користування надрами до Зведеного бюджету складуть лише 2,758 млрд. грн. Виходячи з цього, імпліцитна ставка на природні ресурси в Україні складає 2,3%, тоді як в інших країнах з потужною добувною промисловістю вона коливається в межах 8-15 %. Таким чином, господарська діяльність, пов'язана з експлуатацією природних ресурсів, містить значний фіскальний ресурс, який може буди задіяним для збільшення доходів зведеного бюджету.

Щодо регулятивного потенціалу цієї групи податків, то вона сьогодні практично не реалізована, про що свідчить продовження екстенсивної експлуатації природних ресурсів та посилення екологічного тиску на довкілля. Натомість саме податкові платежі ресурсно-екологічної групи мали б виступити в ролі потужних стимулів раціоналізації використання природних ресурсів, зменшення негативного екологічного впливу, що сприяло б зростанню інвестицій в промисловість.

В нинішніх умовах, реформування системи ресурсних та екологічних платежів повинна бути одним із пріоритетів в рамках податкової реформи. **Це один із небагатьох доступних уряду інструментів, за рахунок якого можливо збільшити доходи бюджету, не посилюючи тиск на перспективні високотехнологічні галузі економіки.** Крім того, в умовах розростання масштабів виробництва добувної промисловості, зростання експорту продукції даного сектору та погіршення екологічного стану особливо увагу необхідно приділити реалізації регулятивного потенціалу даної групи обов'язкових платежів.

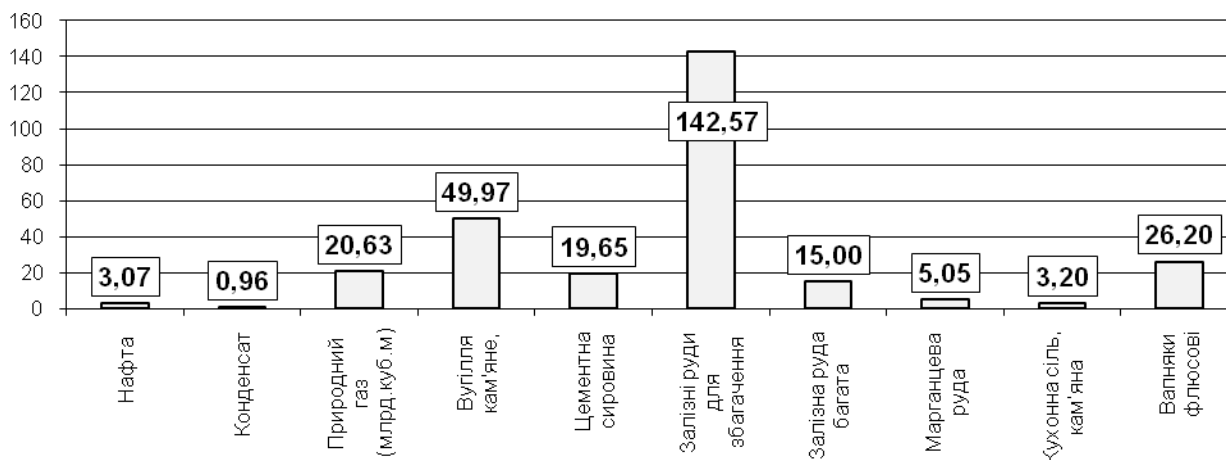


Рис. 1. Обсяги видобутку¹ основних видів корисних копалин в Україні, млн т

На жаль, система ресурсних платежів зазнала досить незначних, в більшій мірі механістичних

¹ Прогнозовані на 2010 р.

змін, в Податковому кодексі. Відповідно до нього, два податки були замінені одним: збір за спеціальне використання природних ресурсів в частині платежів за надра та збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, які мають майже тотожну базу оподаткування, були об'єднані **в плату за користування надрами**. Збір за забруднення навколишнього природного середовища був замінений **екологічним податком**, що змінить режим його адміністрування. Таким чином, попри необхідність та очікуваність змін, система оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією ресурсів залишилися практично не змінною. Внаслідок цього, дане питання залишається відкритим.

Виходячи з переліку названих недоліків, реформування системи ресурсних платежів має відбуватися навколо наступних стратегічних пріоритетів:

Пріоритет перший: збільшення доходів бюджету. Україна з потужним сегментом добувної промисловості може як мінімум подвоїти надходження від сплати ресурсних платежів до бюджету, при цьому не підвищуючи рівень податкового тиску на підприємства добувної промисловості вище, ніж той, який характерний для країн-конкурентів України на світових сировинних ринках.

Підвищення фіскальної віддачі оподаткування природних ресурсів дозволить не тільки збільшити доходи бюджету, а й реалізувати стратегічно важливі завдання в фіскальній політиці, зокрема - зниження рівня оподаткування фонду оплати праці. За приклад може слугувати еколого-трудова податкова реформа (ЕТПР) в країнах ЄС. За цієї реформи додаткові надходження від введення нових чи підвищення існуючих податків на експлуатацію природних ресурсів спрямовуються на зменшення оподаткування праці. Наприклад, в рамках даної політики в 1999 році Німеччина за рахунок підвищення ставок податку на бензин, нафтопродукти для опалення, природний газ, а також запровадження податку на електроенергію компенсувала скорочення внесків працедавців та найманих працівників до фонду соціального страхування на 0,8 в.п. (по 0,4 для кожної сторони). Великобританія у 2001 році запровадила спеціальний податок на викиди CO₂, на комерційне та промислове використання природного газу, вугілля, зрідженого нафтового газу та електроенергію. За рахунок отриманих доходів було профінансовано зниження відрахувань працедавців до фонду соціального страхування на 0,3-0,5 в.п. [1].

Тенденція до підвищення фіскального навантаження на господарську діяльність, пов'язану з використанням природних ресурсів, закріплена і в Концепції реформування податкової системи України. В ній зазначається, що «Реформування податкової системи потребує спрямування податкового навантаження із сфери виробництва на сферу споживання, а також на ресурсні та екологічні платежі, у зв'язку з чим необхідно насамперед зменшити податкове навантаження на прибуток підприємств та фонд оплати праці, реформувати акцизний збір, ресурсні та рентні платежі, плату за забруднення навколишнього природного середовища» [8]. На жаль, ця досить слушна теза не була врахована при розробці та ухваленні Податкового кодексу.

Пріоритет другий: стимулювання більш ефективного та раціонального використання ресурсів. Експлуатація природно-ресурсного потенціалу в обсягах, що перевищує потреби вітчизняної економіки, має негативні наслідки, які проявляються у посиленні тиску на екологію та у втраті значної економічної вигоди. Консервація сировинно-орієнтованої моделі економіки має наслідком зниження доходів бюджету через звуження бази оподаткування ПДВ, зменшення притоку валютної виручки, втрати потенційно можливих робочих місць та звуження інвестицій, тому політика його обмеження видається вельми раціональною.

До слова, рестриктивної політики щодо розвитку експорту сировинної та низько-технологічної продукції притримуються практично всі країни – від економічно розвинутих (ЄС) до тих, що розвиваються. Зокрема, в РФ, Китаї та Індії діють:

- експортне мито на вивіз природних ресурсів (газ, нафта, ліс, вугілля);
- високі ставки податків на видобуток корисних копалин (для прикладу, в Індії плата за використання природних ресурсів при видобутку залізної руди складає 10 % від її ринкової вартості);
- окремі специфічні заходи, як-то понижуючий коефіцієнт для відшкодування ПДВ експортерам сировини в Китаї чи політичне обмеження на вивіз якісного коксівного вугілля та ЗРС в РФ.

В світовій практиці існує два підходи щодо оподаткування діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів: рентний та податковий. Українські урядовці віддають перевагу першому підходу. Зокрема, Стратегія реформування податкової системи [9] визначає, що ключовими напрямками реформування природно-ресурсних платежів є:

- здійснення поступового переходу до нової системи платежів за видобуток корисних копалин із застосуванням принципів рентного доходу та створення відповідного регуляторного механізму, який дасть можливість стимулювати раціональне використання, забезпечення охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу держави;
- удосконалення системи рентних платежів як механізму розподілу рентного доходу під час раціонального використання природних ресурсів у господарській діяльності із запровадженням двоскладової структури рентної плати, в тому числі абсолютної складової (плати за реалізацію

набутого права використання у господарській діяльності об'єкта природного ресурсу, розмір якої визначається за результатами проведення державної експертизи і не залежить від результатів господарської діяльності); диференційної складової (плати за реалізоване право на використання під час провадження господарської діяльності об'єкта природного ресурсу, розмір якої визначається з урахуванням величини рентного доходу).

В перспективі пропонувалося також замінити збір за забруднення навколишнього середовища екологічною рентою, повністю побудувавши систему справляння плати за експлуатацію ресурсів на рентному підході.

Рентний підхід має свої переваги, про що свідчить його значна поширеність у світі. Разом з тим існує ризик того, що він не буде ефективним в умовах України.

По-перше, він відкриває можливість для маніпулювання ставками, породжує ризик прийняття політизованих рішень залежно від наближеності різних груп впливу до уряду. Регулярний перегляд ставки або розміру ренти погіршує якість і точність фінансового планування діяльності інвесторів і бюджетного планування. Досвід практики показує, що інститут ренти через «м'який» режим коригування порядку сплати та її розміру в даному аспекті не є прогнозованим. Так, Законом України «Про бюджет на 2010 рік» уряд без будь-якого економічного обґрунтування підвищив коефіцієнт індексації ренти за нафту і газовий конденсат, попри наявність чіткої формули його визначення, закріпленої законодавством.

По-друге, впровадження двоскладової структури рентної плати призведе до ускладнення її адміністрування. Визначення та коригування диференційованої ренти (однієї зі складових) потребує проведення періодичних державних експертиз. Об'єктивна реальність в Україні така, що розширення можливостей впливу уряду на визначення обов'язкових платежів супроводжується розростанням корупції та посиленням фіскального тиску на підприємства.

По-третє, впровадження рентного підходу створює додатковий фіскальний тиск лише на підприємства, які займаються експлуатацією природних ресурсів. Це призводить до погіршення їх фінансового становища і зниження можливості інвестування в модернізацію основних фондів. Натомість раціоналізація використання ресурсів вимагає застосування фіскальних заходів, орієнтованих на зменшення споживання цих ресурсів та підвищення ефективності їх переробки. Для прикладу, українські металургійні підприємства для виплавки тонни чавуну використовують 1,8 тонни залізородної сировини, тоді як світова норма складає 1,3-1,4.

Оптимальним рішенням у цій ситуації, на наш погляд, є посилення фіскального тиску на споживання ресурсів, а не на їх виробництво. Це вимагає введення в систему оподаткування непрямого податкового платежу, яким рента не може бути за своєю суттю. Виходячи з названих недоліків рентного підходу і функціональних завдань уряду щодо структурної економічної політики, доцільним кроком бачиться реформування системи оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів, на основі податкового підходу.

Прихильники податкового підходу вважають, що рента є платою за користування землею (надрами, лісовими ресурсами тощо) як основними засобами, у процесі користування ресурси цілком споживаються, тому оптимальним режимом вилучення плати за це є оподаткування споживання цих ресурсів.

Податковий підхід передбачає впровадження системи податків на господарську діяльність, пов'язану з експлуатацією природних ресурсів. Як правило, він включає:

- податок на видобуток корисних копалин;
- лісовий податок;
- водний податок;
- земельний податок;
- екологічний податок.

Перевагами податкового підходу є низка важливих його характеристик.

По-перше, стабільність державної політики. Режим податку означає, що порядок його нарахування, ставка, об'єкт і база оподаткування встановлюються парламентом і регулюються виключно законодавчими актами з питань оподаткування. Коригування податку є набагато більш складним, ніж ренти.

По-друге, такий підхід посилює фіскальний тиск на споживання природних ресурсів, що обмежує його споживання. На відміну від ренти, податок включається в собівартість продукції, що підвищує її ціну і стимулює раціоналізацію споживання ресурсів. При цьому, оскільки податок підвищує ціни на продукцію (але не вимиває оборотні кошти з підприємств добувної промисловості), виробники сировинної продукції зможуть інвестувати в підвищення конкурентоспроможності своєї продукції.

Впровадження податкового підходу в Україні повинно супроводжуватися низкою додаткових заходів щодо посилення його ефективності:

- **заміною ставок податків в абсолютних показниках на процентні** (до вартості видобутих корисних копалин). Це дозволить:

- зробити оподаткування більш гнучким до кон'юнктури сировинних ринків. Зменшення цін і, відповідно, виручки від їх реалізації автоматично буде знижувати фіскальне навантаження на підприємства добувної промисловості;
- захистити надходження бюджету від інфляції;
- уникнути непрогнозованого і частого перегляду ставок платежів та порядку їх нарахування.
- для **збережених твердих ставок, встановлення їх індексації** на показник індексу цін виробників, що нівелює негативний ефект високої інфляції;
- **запровадження понижуючих коефіцієнтів для видобутку корисних копалин в складних умовах та виснажених родовищ;**
- **запровадження понижуючого коефіцієнту відшкодування ПДВ при експорті сировинної продукції;**
- **переходом від системи цільових фондів на відновлення природних ресурсів до запровадження програмно-цільових методів (ПЦМ).** В Україні фінансування екологічних заходів здійснюється через спеціальний фонд зведеного бюджету (сукупність спеціальних фондів), що робить ефективність екологічної політики держави залежною від справляння відповідних зборів. Запровадження ПЦМ дозволить фінансувати ці заходи в залежності від потреби коштів, а не їх наявності в фонді;
- **розширення бази оподаткування екологічними податками** шляхом включення до неї екологічно небезпечної продукції;
- **звільнення від сплати екологічних податків діяльності з переробки відходів, які утворюються в результаті експлуатації природних ресурсів.**

Підсумовуючи вищесказане, маємо констатувати, що діюча система оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів, сьогодні характеризується низькою фіскальною і регулятивною ефективністю. Ситуацію не змінило і прийняття Податкового кодексу, який вніс лише косметичні зміни. В даному контексті, питання реформування системи ресурсних платежів залишається відкритим, і таким що лише відтерміноване на середньострокову перспективу. В зв'язку з цим, дискусія навколо цієї теми має бути продовжена і поглиблена.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано діючу систему оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів України, визначено її переваги та недоліки, а також запропоновано механізми реформування відповідно до світового досвіду та особливостей вітчизняної економіки. Розглянуто заходи державної політики щодо підвищення фіскальної віддачі оподаткування, що дозволить збільшити надходження до бюджету та реалізувати стимулюючий потенціал системи ресурсного оподаткування.

Ключові слова: ресурсні платежі, екологічне оподаткування, плата за спеціальне використання надр, рента.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализирована действующая система налогообложения хозяйственной деятельности, связанной с эксплуатацией природных ресурсов Украины, определены ее преимущества и недостатки. На основании этого, предложены механизмы ее реформирования в соответствии с мировым опытом и особенностями отечественной экономики. Рассмотрены меры государственной политики по повышению фискальной эффективности налогообложения, что позволит увеличить поступления в бюджет и реализовать стимулирующий потенциал системы ресурсного налогообложения.

Ключевые слова: ресурсные платежи, экологическое налогообложение, плата за специальное использование недр, рента.

SUMMARY

The article analyzes the current system of taxation of economic activity related to exploitation of natural resources in Ukraine, its advantages and disadvantages, as well as the mechanisms of reform according to international experience. The measures of public policy towards improving fiscal efficiency are also considered at the article. Besides, mechanisms, which will increase revenue and realize the potential of stimulating environmental taxation, are in the focus.

Keywords: resource payments, environmental taxation, fees for special use of mineral resources, rents.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Маслюківська О. П. Передумови впровадження еко-трудової податкової реформи в Україні та досвід Європи / Маслюківська О. П. // Наукові записки. Т. 43 : Біологія та екологія / Нац. ун-т "Києво-Могилянська академія". - К. : Києво-Могилянська академія, 2005. - С. 54-58.
2. Маслюківська О. П. Теоретичне підґрунтя еко-трудової податкової реформи // Економіка природокористування і охорони довкілля: Щорічник наук. праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Данилишин Б.М. (відп. ред.). – К., 2006. – с.324-331

3. Зятковська Л. В. Ефективність екологічного оподаткування і стимулювання екологічної безпеки в умовах трансформації економіки у ринкову / Л. В. Зятковська // Зб. наук. праць. – Тернопіль: Економічна думка. – Вип. 13. – Ч. 2. – 2004. – 208 с.
4. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич. – К.: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.
5. Веклич О. О. Фінансові інструменти вилучення екологічної ренти / О. О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 9. – С.27-37.
6. Проблеми та шляхи розвитку рентної політики в Україні: Монографія / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 84 с.
7. Кашенко О. Л. Фінанси природокористування / Автореф. дис. докт. екон. наук: 08.04.01 – «Фінанси, грошовий обіг і кредит» – К.: Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2000. – 40 с.
8. Концепція реформування податкової системи України Затверджена розпорядженням Кабінету міністрів України від 19 лютого 2007 р. Інтернет-ресурс: <http://www.sta.gov.ua/news.php3?11805>.
9. Стратегія реформування податкової системи. Затверджена Розпорядженням КМУ від 23.12.2009 року. Інтернет-ресурс: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR091612.html

УДК 339.9

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ВЕКТОРОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Мунтян В.И., д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Украины, заместитель Министра экономики Украины

Как никогда ранее информационное пространство Украины охвачено дискуссиями в части того, что Украине нужно определиться или она интегрируется в ЕС или в направлении Государств Содружества. Мы считаем, что это неправильный подход, потому что Украине нужно исходить в первую очередь из своих собственных интересов, идти своей правильной дорогой, защищать права и свободы своих граждан, строить экономически сильное демократическое государство, способное обеспечить его суверенитет и безопасность в этом сложном быстроизменяющемся мире.

Происходящие процессы глобализации и регионализации только подтверждают, что у Украины есть национальные интересы, как в ЕС так и в СНГ, как на Западе так и на Востоке. Поэтому нельзя представлять интересы Украины только через призму интересов Запада, такая постановка вопроса является не просто необъективной, а опасной и дезорганизующей - так как не предоставляется возможным реально оценить ситуацию и принять правильные стратегические решения по обеспечению национальной безопасности Украины.

Выводы необходимо делать на основании реальных фактов и аргументов, научно-обоснованных прогнозов, а не на популизме и политической zaangażованности. Наша 20-летняя уступка Западу и выполнение их рекомендаций, а также слепое копирование их опыта не дало, не то что положительного эффекта, а скорее привело к отрицательным результатам во всех сферах жизни, при этом потеряв и время и ресурсы. К тому же катастрофически упал уровень обороноспособности страны и вместо экономического процветания мы имеем экономическую деградацию, которая в любой момент может ввергнуть страну в хаос. С целью недопущения такого пессимистического сценария, необходимо очень тщательно прогнозировать развитие событий, принимать мудрые стратегические решения.

А теперь посмотрим на экономические реалии. Из 210 стран и территорий, с которыми Украина имеет торгово-экономические отношения, на 10 стран СНГ приходится 40,2 % от общего объема товарооборота. Причем 30,2 % оборота приходится на РФ. Как можно этим пренебрегать? Кто нам в условиях глобальной конкуренции и мировой рецессии может предоставить аналогичные объемы рынка? Экспорт Украины в Россию составляет 26,4 % от всего объема экспорта, тогда как Украины в ЕС-27 только 24,9% [1].

И это еще не все. Для полноты картины, необходимо посмотреть на динамику. Объем товарооборота со странами ЕС снижается, а с Россией возрастает, и этот процесс носит обоюдный характер. Для примера рост экспорта из России в Украину за январь-октябрь 2010 года составил 183,4 %, а общего товарооборота 174,6 %. Таких темпов роста не имеется ни с одной страной мира [2]. Кроме объема и положительной динамики для нас существенное значение имеет структура экспорта. Особое значение в структуре экспорта отводится отраслям, которые имеют высокую степень переработки сырья. Если взять экспорт машиностроения в страны СНГ в течение 2010 года, то его рост по сравнению с 2009 годом составил 53%, а доля, которая приходится на страны СНГ в общем объеме экспорта составила 66,3%. Что касается экспорта машиностроения в Российскую Федерацию, то его доля в общем объеме

экспорта составила 53,9%. Для экономики страны продукцию машиностроения экспортировать выгодно, потому что машиностроение является той отраслью, которая имеет наибольшую добавленную стоимость.

Что касается стран ЕС, товарооборот носит в основном сырьевую направленность. Большую обеспокоенность для нас представляет вывоз масличных культур для производства биотоплива в Европе, а это, в свою очередь, ведет к деградации украинских черноземов, что в условиях мировой продовольственной инфляции (когда 1,2 млрд. человек в мире голодает) является недопустимым.

Если говорить об экономической интеграции, то, как показывает практика, ЕС не намерен в ближайшее время принять Украину в состав Союза. Кроме того, ведется политика, которая является нежелательной для сближения со странами СНГ и другими структурами (ЕврАзЭС, ТС). Но нельзя отстаивать национальные интересы Украины, не сотрудничая с этими организациями! Одним из способов преодоления дефицита факторов развития является объединение стран в торгово-экономические группировки (торговые, валютные, и таможенные союзы, зоны свободной торговли, общие рынки и др.), позволяющие улучшить ситуацию за счет мобилизации коллективных ресурсов. Это средство особенно эффективно в решении проблем наименее развитых стран или малых стран с ограниченной ресурсной базой и рынком. К настоящему времени в мире существует свыше 300 различных торгово-экономических объединений, и многие страны являются членами двух-трех объединений одновременно [3].

Кроме того в программе Президента Украины определено, что сотрудничество с РФ и странами СНГ является приоритетным для нас, так же как и сотрудничество с ЕС. СНГ – это один из перспективных и динамичных регионов мировой экономики, его потенциальный рост 5-7% против 2% роста мировой экономики, 1% - в еврозоне, 1,1% - в США. У многих стран СНГ потенциал еще выше, для примера Республика Узбекистан входит в пятерку стран мира с самыми большими темпами роста ВВП. К примеру, в 2010 году рост ВВП Катара составил 15,9% , Ганы – 14% , Эритреи - 10%, Узбекистана – 8,5%, Китая – 8,4%, Индии – 8,2%. Таким образом, Республика Узбекистан выходит на 4 место в мире, обогнав по темпам прироста ВВП Индию и Китай [4].

Каковы вероятные риски для Украины при создании Зоны свободной торговли с Европейским Союзом? В краткосрочной перспективе это, во-первых, потери для отдельных отраслей промышленности Украины из-за низкого уровня их конкурентоспособности; во-вторых, рост уровня структурной безработицы; в-третьих, вытеснение национального производителя с внутреннего рынка; в-четвертых, рост отрицательного для Украины сальдо двусторонней торговли (из-за ухудшения структуры экспорта в связи с переориентацией отечественных экспортеров с экспорта готовой продукции на экспорт сырья и полуфабрикатов).

Какие же потери и выгоды могут ожидать Украину на пути вступления в ТС с Россией, Беларуссией и Казахстаном. Рассмотрим вначале возможные потери.

Поскольку среднеарифметическое увеличение ставок таможенных ставок в Таможенном тарифе ТС по сравнению с Таможенным тарифом Украины составляет 7,73% (где такое увеличение имеет место), то в случае возможного вступления в ТС - 1,37 млрд. дол. США - искомая сумма, на которую могут быть предъявлены претензии от стран-членов ВТО из-за повышения таможенных ставок на импорт определенных групп товаров для этих стран. Необходимо иметь ввиду, что в случае вступления Украины в ТС, указанная сумма может быть предъявлена к возмещению не отдельно к Украине, а к ТС в целом.

Теперь необходимо осветить вопрос, касающийся возможных выгод Украины от вступления в ТС. Потенциальное увеличение объемов торговли в случае возможного присоединения Украины к ТС, при условии отмены ограничительных и фискальных мер во взаимной торговле может составить 5,55 млрд. дол. США.

Из вышеуказанного видно, что в целом общие выгоды значительно превысят потери. Необходимо отметить, что Украина может получить целый ряд и других положительных эффектов, включая снижение цен на природный газ, нефть и тарифы, но нужно не упустить свой шанс. Можем дожидаться того момента, когда страны ТС – создадут общее экономическое пространство со странами ЕС и Украина может оказаться вне этих процессов, потеряв свои универсальные возможности в т.ч. транзитный потенциал.

Проведенные исследования в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН свидетельствуют о том, что активизация интеграционного процесса создания ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины имеет высокую экономическую эффективность как для всех интегрируемых стран в целом, так и для каждой из этих стран в отдельности. Суммарный интеграционный эффект, измеряемый дополнительным ростом ВВП, к 2015 году составит примерно 170 млрд. долл., или 5,8 % прогнозируемого уровня суммарного ВВП четырех стран по первому варианту. При этом, Россия за счет интеграционного фактора в 2015г. получит дополнительно 7,4% современного уровня ВВП, Украина – 12,4% Беларусь – 14,3% и Казахстан – 4,5% [5]. Но здесь речь пока о вступлении не идет, мы изучаем ситуацию и просчитываем потери и выгоды.

Я думаю, что европейцев может беспокоить, что Россия создает на ее границах новый Советский

Союз. Но у руководства России сегодня реально нет таких возможностей и желаний. Россия, действительно, заинтересована в сохранении жизненно-важного пространства в углублении и интеграции с государствами Содружества, но как с суверенными государствами. Украина в таком взаимовыгодном сотрудничестве и интеграции заинтересована не меньше, чем другие страны. Но прослеживается другая угроза, ЕС, не принимая Украину в свой состав, с благословения США будет делать все возможное, чтоб ослабить и расколоть государство и не дать возможности присоединиться к Таможенному Союзу. Но Украине это не нужно, она должна отстоять свой суверенитет и повысить безопасность до уровня, способного противостоять угрозам, откуда б они не исходили – с Запада или с Востока. ЕС на самом деле боится не воссоздания Советского Союза, а экономически мощной Украины. Украина имеет существенный потенциал, ее сельскохозяйственная продукция самая доброкачественная в мире. И при правильной политике в интеграции со странами Содружества она может очень быстро восстановиться. При условии привлечения инноваций и инвестиций в реальный сектор экономики, используя современные технологии, географические, климатические и экологические преимущества, Украина будет представлять серьезную конкуренцию странам ЕС, и в первую очередь в сельском хозяйстве.

С ЕС в ближайшее время будет проведен 15-й раунд переговоров о зоне свободной торговли. Хотел бы отметить, что сам ЕС не очень заинтересован в принятии данного соглашения. Смысл заключается в том, что при вступлении Украины в ВТО страны ЕС в двусторонних договорах уже получили свои преференции от Украины. Что касается ЗСТ с ЕС, так она существенно отличается как от классической формы в нашем понимании, так и от договора о ЗСТ с СНГ. В договоре о ЗСТ с ЕС фактически выводятся из режима свободной торговли группы товаров с № 1-24, которую представляют продукты питания и сельского хозяйства. Также вводятся графики поэтапного уменьшения величины таможенных пошлин. Таким образом, с этими ограничениями выгоды Украины становятся достаточно иллюзорными.

Необходимо отметить и другие отрицательные факторы воздействия на национальную экономику Украины, связанные с ЗСТ с ЕС-27. Вопреки задекларированному названию «глубокая и всесторонняя зона свободной торговли», подход ЕС ограничивается значительным количеством (почти 400 товарных позиций) изъятий из режима свободной торговли, причем сконцентрированных именно в секторе торговли аграрной продукцией и продовольственными товарами - т.е. там, где выгоды от либерализации на рынке ЕС были бы для Украины наиболее чувствительными. Вместо действительно свободной торговли в этом сегменте по позициям, где ее экспортный потенциал большой, ЕС пытается навязать Украине откровенно дискриминационную систему тарифных квот, установленных на чрезвычайно низком уровне.

По данным Министерства аграрной политики Украины, по мясу птицы предложенные квоты составляют лишь 0,09% от объема рынка ЕС, пшеницы и изделий из нее - 0,17%, кукурузы - 0,11%, ячменя - 0,02%, овса-0, 01%. За пределами этих скудных квот украинский экспорт столкнется с огромным уровнем аграрного протекционизма, гораздо выше, чем в Украине.

ЕС оставляет за собой право использования экспортных субсидий для усиления конкурентоспособности своей сельскохозяйственной продукции на рынках Украины и специальных мероприятий для защиты собственных производителей от импорта. Украина же не имеет права использовать эти механизмы в соответствии с обязательствами, взятыми при вступлении в ВТО. Такая несимметричность априори предоставляет конкурентные преимущества сельскому хозяйству ЕС, как на рынках ЕС, так и на рынке Украины (табл.1).

Что касается сферы услуг, ЕС делает акцент на необходимости взятия на себя Украиной финансовых гарантий по транзиту энергоносителей, причем без всяких гарантий от самого ЕС относительно доступа украинских компаний к европейскому рынку энергетических услуг.

Таблица 1

Тарифы в режиме наибольшего благоприятствования (РНБ)

Показатель	Украина Максимальный тариф РНБ, 2009 г.	ЕС Максимальный тариф РНБ, 2009 г.
Живые животные, мясо и мясопродукты	20	162
Молоко и молочные продукты	10	163
Овощи, фрукты и живые растения	20	161
Зерно и продукты его переработки	20	111
Сахар и кондитерские изделия	50	118

Что касается ЗСТ со странами СНГ, то она предполагает отмену пошлин на все товары, произведенные странами-участниками. Проведено уже 10 раундов переговоров. На Совете Глав Государств 10.12.2010 г. было принято решение подписать данный договор. Я думаю, что в мае месяце 2011 года этот договор будет подписан. Для Украины это шаг вперед. Необходимо отметить, что

существующий договор 1994 года уже устарел, а кроме этого также не был ратифицирован РФ. Следующим положительным моментом является то, что в новом договоре отображены полностью нормы и принципы ВТО, а также все изъятия зафиксированы в одном документе и установлены конкретные даты их отмены. После вступления в силу договора, Украина получит существенный эффект, который будет выражаться в том, что применение специальных защитных мер будет строго регламентировано соответствующими соглашениями ВТО, прекратятся торговые споры и войны. Хотел бы напомнить, что в программе Президента Украины по экономическим реформам четко указано, что необходимо заключить новый договор о ЗСТ с СНГ.

Складывается катастрофическая ситуация на финансовых рынках, поэтому финансово-экономическим и банковским службам Украины и Российской Федерации и государств участников СНГ необходимо принять меры по разработке комплекса неотложных мероприятий, направленных на обеспечение финансово-экономической безопасности государств.

Проблема заключается в том, что доллар США стремительно теряет позиции мировой резервной валюты и мировой расчетной валюты, кроме того, доллар США быстрыми темпами теряет статус эталона мировой финансовой системы. Удерживается он пока на плаву за счет инерционности, но продолжает терять доверие многих стран мира.

Как ответ на провалившийся процесс глобализации происходит резкое наступление региональных валют, создание на их основе международных расчетов. В СНГ появилась реальная возможность создать эффективно функционирующую рублевую зону, а также осуществить переход на взаимные расчеты в национальных валютах. Переход на прямые расчеты в национальных валютах стран СНГ ослабит их зависимость от доллара и евро, выступит стабилизирующим фактором наших экономик.

Те мероприятия, которые осуществляет Президент Обама, Конгресс США, ФРС показывают, что у США отсутствует реальная стратегия устранения причинно-следственных связей не только мирового финансово-экономического кризиса, но и спасения собственной страны от развала. Наоборот их практические действия свидетельствуют, что они только усугубляют и без того сложную финансовую ситуацию.

Кроме того в ФРС идет почти бесконтрольная накачка ликвидности. Только за последнее время было принято решение о проведении эмиссии на 1,2 трлн. долларов США. Что в свою очередь спровоцирует увеличение темпов роста инфляции в 2 раза. Политическое руководство США будет принимать меры, чтобы свой кризисный и инфляционный «навес» перенести на другие страны мира. И мы считаем, что первый удар будет направлен против стран ЕС, для того чтобы убрать главного конкурента и ослабить влияние евро в мире, как основного конкурента доллара США. Дело в том, что ни одна страна ЕС не выдерживает пороговые значения критериев экономической конвергенции Валютного союза ЕС, принятые Маастрихтским соглашением 1992 года. Поэтому Европу ожидает целый каскад неплатежей в первую очередь из-за неподъемных суверенных долгов. Мы считаем, что будет большое противостояние между валютами: доллар США и евро. По всей видимости, евро может сдать позиции несмотря на то, что экономика Европы сегодня более сильная и структурирована лучше чем у США. Поэтому не понятно, откуда берется оптимизм руководства США и ЕС, экономики и валютные системы которых находятся на грани развала, а они рапортуют, что кризис побежден, рецессия закончилась, что идет восстановление мировой экономики. Это, во-первых, игнорирование и искажение реальных фактов свидетельствует о том, что их не желают замечать; во-вторых, осуществляется целенаправленная фальсификация, обман и зомбирование не только граждан своих стран, но и мирового сообщества в целом; в-третьих, это может свидетельствовать о сговоре на уровне транснациональных финансово-банковских структур. И мы должны проводить настолько мудрую политику, чтоб не попасть в хитросплетенные процессы мирового «закулисья».

В США социально-экономическая ситуация еще хуже чем в ЕС, долги астрономические, большинство штатов потенциальные банкроты, федеральный долг растет, доллары печатаются на полную мощность, но экономика продолжает находиться в стагнации, кредиты уменьшаются, стоимость акций падает, банки и промышленные предприятия закрываются, уровень безработицы продолжает неуклонно расти. Выхода правительство пока не видит, зато везде видят врагов и готово воевать со всеми. Пора остановиться, мир устал как от войн, так и от побед Вашингтона. Энергию и ресурсы нужно направлять не на разрушение, а на созидание, на спасение человечества и биосферы от угроз планетарного масштаба.

Огульно критиковать ЗСТ со странами СНГ, вначале не дав объективную оценку ЗСТ с ЕС, ведь интеграционные риски присутствуют в обоих случаях! Не могу согласиться также с оптимистическими высказываниями руководства ЕС о финансовом выздоровлении и преодолении экономического кризиса. Я считаю, что буквально в ближайшее время в течение квартала уже будет известно, что страны ЕС ждет новое потрясение на финансовых рынках, а также снижение доверия к устойчивости государственного бюджета в первую очередь в странах Еврозоны. Глобального подъема экономики не ожидается, наоборот возникнут новые сложности с финансированием, которые распространятся через межбанковские рынки.

Усугубляется ситуация с объемами суверенных долгов связанных с этим риском, а также ухудшается ситуация банковского сектора стран Европы. Ведь Центробанк Евросоюза и другие

европейские банки не могут покрыть априори системные долги. На помощь пришли МВФ, МБ, а также Китай, Япония и страны арабского мира, но, несмотря на такую мощную поддержку, оптимизм пока находится за горизонтом. Возникла угроза для существования евро как валюты и для Еврозоны.

Спрос на экспорт продукции Еврозоны будет уменьшаться, а цены на энергоресурсы и сырье будут увеличиваться. По всей видимости, основной сценарий на 2011 год свидетельствует о том, что степень нарастания экономических шоков для Европы будет увеличена. Необходимо также честно признать, что степень финансовых условий и внутреннего спроса в Еврозоне ожидается такой же высокой как в 2008-2009 – кризисных годах. Негативным фактором влияния также будет эффект падения цен на акции, которые приведут в свою очередь к снижению частного спроса.

Таким образом, отрицательные, как финансовые, так и торговые эффекты, а также ограниченный внутренний спрос приведут в целом к подавлению экономического роста и вытекающими из этого другим негативным для экономической и социальной сферы последствиям. Самое тяжелое положение с госдолгом в Греции, Португалии, Ирландии, Венгрии и Испании. По всей видимости, именно Испания станет тем Рубиконом, после которого будет видно, есть перспектива у евро или она обречена.

Выкуп бондов Еврозоны еще не свидетельствует о решении проблемы. А что дальше? Неужели не понятно, что в большой экономической системе не может быть здоровых финансов? Да и сами финансы отравлены.

Необходимо задать вопрос, откуда Украина получит помощь и не ждем ли мы у моря погоды? Ведь в странах ЕС у самих катастрофическое финансовое положение. Хочу напомнить, что количество средств в Фонде финансовой стабильности ЕС – 220 млрд. евро, а необходимо более 2 трлн евро, т.е. фактически в 10 раз больше имеющегося. Одной только Испании для решения проблем в банковской сфере необходимо в 2 раза больше – 450 млрд. евро. Кроме того законодательно ЕЦБ не может монетизировать долг. А привлечение зарубежных инвесторов Китая, Японии, арабских стран и других в перспективе может иметь политически негативные последствия.

Необходимо отметить, что Еврозона лишилась факторов положительного воздействия, которые обеспечивали оживление экономики. Прежде всего, это связано, с одной стороны, с сокращением запасов, а с другой – с проблемами во внешней торговле, ведь сокращение объемов экспорта в ведущих странах Еврозоны превысило 20%. Необходимо учесть, что сохранилось до сих пор негативное влияние мирового финансового кризиса, были приняты поспешные планы по подъему экономик, начиная с плана Полсона в США, которые впоследствии перекинулись на страны Европы. Роль регулятора была преувеличена, а система планирования и контроля снижена, что в итоге привело к потере управляемости сложной хозяйственной системой, а государство со своими функциями в таких условиях справиться не смогло, что привело к увеличению дефицита госбюджета, раскрутке спекуляций, повышению уровня долгов.

Европейская финансовая система проявила слабость во время кризиса, не позволяющая странам оперативно находить и внедрять правильные решения, чтобы избежать спекуляций на государственном долге. Эксперты пришли к выводу, что основной риск заключается не в суверенном дефолте, а в чрезмерном росте издержек финансирования большинства стран Еврозоны. Ситуация будет усугубляться тем, что инвестиции будут отставать из-за наличия неиспользованных мощностей и снижения вложений в основной капитал. Объем инвестиций в Еврозону уменьшился в связи с низким уровнем частного потребления, а также падением внешней торговли. В 2010-2012 годах стабилизации объема инвестиций не предвидится. Объем кредитов, предоставляемых предприятиям, будет снижаться, а уровень безработицы расти. Например, в Испании он превысил 20%, а во Франции – 11%. В 2011-2012 годах предполагается обесценивание евро, что в целом будет иметь негативный эффект так как увеличатся цены на импортируемые товары и соответственно издержки производства и цены на потребительские товары. Также необходимо отметить, что основной резервной валютой еврозоны является доллар США и это является самым уязвимым звеном в валютной системе евро.

Кроме того в Еврозоне накопились значительные структурные дисбалансы, которые невозможно скорректировать за счет изменения валютного курса. Дефицит бюджета Ирландии составляет – 32% ВВП, Франции – 8% ВВП, Великобритании – 10% ВВП, в США – 12,4% ВВП. А от стран Содружества МВФ и МБ требуют, чтоб дефицит бюджета не превышал 3% ВВП, нам выставляют маяки и применяют санкции, вот вам и политика двойных стандартов в действии.

Таким образом, финансовые риски в Еврозоне остаются высокими и страны Евросоюза вероятнее всего вынуждены будут пойти на дефолт и реструктуризацию долгов. А что же необходимо сделать Украине, России и другим государствам Содружества? Для предотвращения дефолта и потери финансовых активов, чтоб завтра не стало хуже, чем вчера, необходимо, прежде всего, сделать следующее:

1. Провести реструктуризацию суверенных долгов;
2. Качественно изменить существующую корзину Международных золотовалютных резервов России, сумма которых, по итогам четвертого квартала 2010 года, составляет 476,266 млрд. долларов США. Основную долю в валютной корзине составляют доллары США, на них приходится около 47% (223,8 млрд. дол. США) валютных запасов. Чуть менее - порядка 41% (195,2 млрд. дол. США) резервов –

хранится в евро, около 10% (47,6 млрд. дол. США) - в британских фунтах. В японских иенах содержится около 2% (9,52 млрд. дол. США) резервов. В Украине чуть лучше структура валютной корзины, но все равно она очень рискованная. Доллар США около 58% и евро около 30%, но валютная структура внешних обязательств еще более рискованная 73,1% это доллар США, 10,6% - евро, 11,8% - СПЗ и 4,5% - другие валюты. Чтоб рассчитаться с кредиторами нужно за счет чего-то приобрести. А это сложный процесс, когда экономика деградирует, а совокупный внешний долг приблизился к величине ВВП и составляет 105 млрд. долларов США, а международные золотовалютные резервы 34,3 млрд. долларов США [6]. Очень сложной остается ситуация с погашением государственных долговых обязательств из госбюджета в 2011, 2012, 2013 гг.

3. Принять неотложные меры по созданию условий статуса рубля, как региональной валютной системы и внедрение расчетной системы между странами СНГ, которая даст возможность заменить существующую рискованную пропорцию валютной корзины. Хочу сказать, что экономически Украина заинтересована в переходе на расчеты в национальной валюте во внешней торговле с Россией и странами СНГ. Безусловно, такой переход будет способствовать либерализации доступа иностранных инвесторов на рынок капитала Украины и повышению ликвидности валютного рынка. Украина также заинтересована в переходе на российский рубль в расчетах во время импорта из РФ природного газа и других энергоресурсов. Без преувеличения могу сказать, что около 65% валюты Нацбанка используется на эти операции, что по существу представляет угрозу валютной безопасности страны. Украина также заинтересована и в переходе на российский рубль в расчетах во время экспорта в РФ украинских товаров. В этом заинтересованы, безусловно, и другие страны Содружества, но до сегодняшнего дня не разработаны и не утверждены порядки перехода на эти расчеты. Рабочей группой не предложены механизмы минимизации внешнеторговых, банковских и процентных, налоговых и финансовых рисков с которыми сталкиваются субъекты внешнеэкономической деятельности.

4. Безотлагательно обеспечить реализацию первого этапа (2009-2011 гг.) плана мероприятий Стратегии экономического развития СНГ на период до 2020 года.

5. Принять безотлагательные меры по демонетизации национальной экономики путем увеличения объема денежной массы в России с 35% от ВВП до 55-70% от ВВП. В первую очередь за счет увеличения кредитной составляющей. Путем внедрения кредитно-инвестиционных механизмов обеспечения расширенного воспроизводства с целью обеспечения устойчивого экономического роста. Увеличение монетизации экономики даст возможность добавить в оборот, ранее изъятый суверенный финансовый объем 0,5 – 0,75 трлн. долларов США.

6. Ликвидировать зависимость финансовой системы Украины и других государств Содружества от агрессивной внешней среды. Изменив управление извне на управление внутри страны, исходя из национальных интересов. Это даст возможность прекратить несанкционированный отток капитала из государства. Для примера, только за 3 месяца 2008 года скорость оттока капитала в России составила 137 млрд. долларов США, эта величина соответствует годовому объему ВВП Украины. Не допускать замещение денежной массы неконтролируемыми зарубежными заимствованиями, в том числе путем перекредитования и другими финансовыми манипуляциями, которые привели к увеличению корпоративного внешнего долга до 540 млрд. долларов США, тогда как Международные золотовалютные резервы Российской Федерации составляют 482 млрд. долларов США при этом надо учесть, что их ликвидность не является абсолютной.

7. Разработать систему управления эмиссионных функций Нацбанка Украины и Центральному Банку РФ, которая бы раз и навсегда ликвидировала существующую негативную практику, при которой объем эмиссии зависел от объема валюты, поступающей из внешних заимствований и валютной выручки. Данная система должна быть привязана к универсальным ресурсам, национальному богатству страны, учитывала экономическое развитие, удовлетворяла потребность по обеспечению экономического развития ликвидности банковской системы, торгового баланса и ценовой политики государства.

Это даст возможность вернуть управление банковской системой в руки руководства страны. Управлять банковской системой с целью обеспечения экономического развития страны, уменьшить зависимость от внешнего влияния и в том числе, исключив или минимизировав финансовые кризисы и экономические шоки. Повысить макроэкономическую роль Центральных банков государств СНГ и ценовую стабильность. Сделать доступными кредиты для субъектов хозяйственной и внешнеэкономической деятельности, а также населения. Дать возможность работать Правительству ресурсами не только находящимися в бюджетной сфере, но самое главное – в национальной банковской системе.

8. Провести ликвидацию структурной диспропорции через высокий уровень сырьевого сектора экономики, который в структуре экспорта, например, России превышает 67%, а в структуре ВВП около 40%. Существенно изменив структуру инвестиций с сырьевого направления в сторону инновационного развития.

9. Уменьшить ставку рефинансирования до 3 – 4 %, потому что экономически необоснованная и неадекватно высокая ставка рефинансирования существенно превышает уровень рентабельности в реальном секторе экономики и не дает возможности обеспечить приемлемое

кредитование субъектов предпринимательской деятельности, при этом снижая конкурентоспособность в первую очередь экспортных отраслей и глобальную конкурентоспособность национальной экономики в целом. Для примера уровень рентабельности промышленности Украины составляет 2,5%, а ставка рефинансирования Нацбанка 7,75%, а фактическое кредитование предприятий осуществляется по ставке 22%. Это разве не диверсия против национальной экономики государства?

10. Возобновить механизм депозитно-кредитной банковской мультипликации денежной массы, внедрить эффективную систему мониторинга и валютного контроля банковских транзакций, в том числе по экспорту капитала, включая обязательную продажу валютной выручки государству. Это даст возможность увеличить эффективность управления и уменьшить отток капитала. Необходимо произвести расчеты по оптимизации доли государственных расходов ВВП, что бы дало возможность полноценно выполнять регуляторные функции государства, а не под диктовку международных финансовых организаций. Размер доли должен составлять 35-37% от объема ВВП, а не 28% как сегодня.

11. Выровнять необоснованно заниженную долю оплаты труда в ВВП, что негативно влияет на мотивацию человека к труду и на рост производительности, снижает уровень жизни населения и усугубляет демографический кризис. Необходимо разработать и реализовать эффективную политику доходов населения, которая должна быть согласована с ценовой политикой, фискальной и денежно-кредитной, а также амортизационной.

12. Произвести диверсификацию структуры международных золотовалютных резервов, увеличив в первую очередь запасы в монетарном золоте, 3% монетарного золота это очень низкий уровень в структуре ЗВР РФ, а в Украине этот показатель составляет 1,8%, что негативно влияет на обеспечение безопасности национальной валютной системы. Китай, Индия, страны ЕС скупают золото, а мы ценные бумаги госказначейства США, которые завтра могут быть обесценены.

13. Необходимо заменить процедуру вложения государственных активов на депозиты зарубежных банков под проценты, меньшие, чем кредитная ставка хозяйствующих субъектов, вынужденных кредитоваться практически в этих же банках; а самое главное необходимо выровнять несправедливую и неэквивалентную валютную диспропорцию, между национальными валютами государств СНГ и эталонной валютой доллар США. Вследствие чего наши государства несут в 2 раза выше потери, чем к примеру США.

14. Прекратить необоснованную с позиции национальной безопасности государства процедуру вложений государственных активов в ценные бумаги зарубежных корпораций, фактически перекачивая капитализацию компаний государств СНГ в капитализацию зарубежных компаний в условиях риска банкротства этих компаний и потери средств. Основная задача наших государств - принять неотложные меры по несанкционированному оттоку капиталов. Откуда мы можем аккумулировать средства для осуществления инновационного прорыва, когда львиная часть их оседает в оффшорах.

15. Изменить существующую политику плавающего валютного обменного курса требующего значительных затрат золотовалютных резервов в условиях манипуляционных атак на национальную валюту, снижающего уровень финансового суверенитета страны;

16. Разработать стратегию внешнеэкономической деятельности, в том числе по защите от негативных последствий ВТО и международных финансовых организаций в первую очередь МВФ.

Разве мы можем игнорировать процессы, которые изменяют мир: демографический вызов, экологический императив, технологический переворот, информационная эра, преобразования политических и государственно правовых отношений, экономические трансформации, формирование постиндустриальной цивилизации, переход к интегральному социокультурному строю и др.

Как утверждают ученые точкой прорыва в экономику знаний является схождение в фокусе нано-, био-, информационных и когнитивных технологий – NBIC – конвергенция. Полностью согласен с Андреем Девятовым, что догнать Запад в этих технологиях для нас будет проблематично. Но по существу Запад внедряет в общество сознание, которое базируется на кибер-модели, за основу взята схема работы мозга и компьютера. Но существует когнитивная часть, которая значительно шире в понимании, чем кибер-модель. И этот не занятый Западом участок могут занять Украина, Россия и другие страны СНГ - это наша ниша и возможность прорваться к мировой интеллектуальной ренте. На кибер-модель должна накладываться сходимостъ информационных технологий с технологиями живой и неживой природы на молекулярном уровне. Но именно когнитивная часть это то, что будет конфигурировать, задавать матрицу, осуществлять маршрутные указатели – как должно осуществляться это схождение: NBIC- конвергенция [7].

Для того чтобы вырваться из мирового финансово-экономического кризиса необходимо срочно сменить макроэкономическую и денежно-кредитную политику, которая была разработана стратегами США и Западного альянса в 1990-е гг. и немедленно приступить к реализации Стратегии экономического развития государств СНГ на период до 2020 года.

Согласен с автором инновационной концепции Карзума Татенци, который утверждает, что в истории человечества включая первую четверть XXI века, прошло 10 главных инновационных сдвигов: от примитивного общества до возникновения так называемого «естественного общества», связанного с метасихологическими технологиями. На основе анализа всех этих 10-ти стадий развития автор

прогнозує розвиток суспільства, його потреби в інноваціях до 2033г. Тому для держав Содружства стратегічно важливою є реалізація Міждержавної програми інноваційного співробітництва держав-учасників СНГ на період до 2020 року.

Успіх нам буде забезпечено при виході країн Содружства на траєкторію інноваційного розвитку на принципах ноосферної економіки.

РЕЗЮМЕ

Україні необхідно ґрунтуватися на своїх власних інтересах, йти своєю правильною дорогою, захищати права та свободи своїх громадян, будувати економічно сильну демократичну державу, здатну забезпечити її суверенітет і безпеку та виходити на траєкторію інноваційного розвитку на принципах ноосферної економіки.

Ключові слова: інтеграційний вектор, національні інтереси, регіоналізація, глобалізація, національна економіка, перспективи розвитку.

РЕЗЮМЕ

Україні необхідно ґрунтуватися на своїх власних інтересах, йти своєю правильною дорогою, захищати права та свободи своїх громадян, будувати економічно сильну демократичну державу, здатну забезпечити її суверенітет і безпеку та виходити на траєкторію інноваційного розвитку на принципах ноосферної економіки.

Ключові слова: інтеграційний вектор, національні інтереси, регіоналізація, глобалізація, національна економіка, перспективи розвитку.

SUMMARY

Ukraine needs to rely on their own interests, to go the right way, to protect the rights and freedoms of its citizens, to build an economically strong and democratic state, capable of ensuring its sovereignty and security, and to enter into the innovative development trajectory on the noosphere economy principles.

Keywords: integration vector, national interests, regionalism, globalization, national economy, development prospects.

СПИСОК ІСТОЧНИКІВ:

1. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Федеральна служба державної статистики. Ісполнительний комітет СНГ. Соціально-економічне положення Росії. Януарь – октябрь 2010.
3. Капица Л.М. Індикатори світового розвитку. Ізмерення регіональної інтеграції. С. 70.
4. Мир в цифрах держав С. 79. Ж. Тиждень і Економіст - Мир в 2011 році.
5. Ф.Н. Клоцвог, А.Б. Сухотин, Л.С. Чернова, Прогнозування економічного розвитку Росії, Біларусі, Казахстану і України в рамках ЕОП.
6. Журнал - Світ у 2011 році. Сергій Яременко «Ресурсна дієта» С. 130 – 131.
7. Андрей Девятков, «Інтелектуальний аутсорсинг» Політичний журнал №2 (198) ноябрь 2010 г. С. 52.

УДК 336.76

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЛІСТИНГУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ГЛОБАЛЬНИХ ФОНДОВИХ БІРЖАХ

Нікітін М.М., аспірант кафедри фінансів Донецького університету економіки та права.

Астапова Г.В., доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Донецького університету економіки та права

Починаючи з 80-х років ХХ століття відбулись якісні зміни у функціонуванні міжнародного ринку цінних паперів, що свідчить про новий етап його розвитку зміни пов'язані зі зменшенням розбіжностей між національними та міжнародними ринками й формуванням взаємозалежного глобального ринку. Як зазначає Ватаманюк З.Г. національні ринки поступово безпосередньо чи опосередковано стають частиною більшого ринку [1]. Участь іноземного інвестора у вітчизняному промисловому капіталі набуває позитивної тенденції як у виробничій, так і фінансовій сфері. Водночас на державну владу покладаються зобов'язання щодо забезпечення належної фінансової безпеки за умов експансіоністської політики окремих іноземних держав щодо стратегічних об'єктів в Україні.

Безумовною умовою для залучення широкого кола інвесторів є необмежена можливість доступу до високоліквідного ринку цінних паперів, таку можливість надає біржовий ринок завдяки процедурі лістингу цінних паперів. Лістинг - це процедура включення акцій у котирувальний список однієї або кількох бірж.

Сутність і значення лістингу в діяльності фондової біржі та учасників ринку цінних паперів в залученні капіталу, перш за все емітентів та інвесторів, розглядалися в роботах В. А. Галанової, В. В. Оскольського, З.Г. Ватаманюка, Б. Б. Рубцова, Г.В. Карпенко, Р.Дж. Т'юлза, М. І. Назарчука, С.Г. Мошенського, А. Скрипника, У. Шарпа та інших. У сучасній економічній літературі роль і сутність фондового ринку переважно досліджуються з точки зору особливостей випуску й обігу конкретних фінансових інструментів, механізму встановлення цін на цінні папери. Все ж залишаються недостатньо систематизованими і науково обґрунтованими процедура допуску до національних фондових ринків, відсутній організаційно-економічний механізм лістингу корпоративних цінних паперів. Процес інтеграції вітчизняного корпоративного сектору до світових фінансових ринків неможливий без вивчення та систематизації правил та особливостей проходження лістингу емітентами цінних паперів на глобальних фондових біржах. Тож одним із засобів зниження фінансових ризиків є оптимізація роботи професійних учасників фондового ринку та інтеграція українського фондового ринку до світової фінансової системи

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є науковий аналіз процедури лістингу корпоративних цінних паперів на передових біржових торговельних площадках, визначення рівня ефективності залучення капіталу даного ринку та обґрунтування практичних рекомендацій щодо його подальшого розвитку в ринковій економіці України.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі основні завдання дослідження:

- дослідити суть ринку цінних паперів, його структуру та роль в сучасній ринковій економіці;
- з'ясувати макроекономічні чинники розвитку ринку цінних паперів;
- оцінити тенденції становлення і розвитку загально світових інститутів ринку цінних паперів;
- визначити напрями удосконалення діяльності професійних учасників по обігу цінних паперів;
- розробити конкретні рекомендації щодо оптимізації інвестиційного середовища вітчизняного ринку цінних паперів.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження складає метод наукової абстракції; метод аналізу та синтезу; метод порівняльного аналізу.

В результаті перетворень в діяльності бірж у світовій економіці сформувалася структура глобальних ринків капіталу, в рамках якої розрізняються два типи фондових бірж: глобальні фондові біржі та регіональні фондові біржі. Кожен тип біржі має свою ринкову нішу і економічну спеціалізацію. Одночасно посилюється конкуренція між інвесторами та емітентами всередині кожного типу бірж.

Глобальні біржі-це біржі, які домінують в економічному співтоваристві. Глобальні біржі характеризуються найбільш високою капіталізацією та обсягами торгів, найбільшою ліквідністю. На глобальних біржах знаходяться в обігу цінні папери та похідні фінансові інструменти найвідоміших компаній, а також депозитарні розписки іноземних компаній. Клієнтами глобальної біржі є як місцеві, регіональні, так і іноземні інвестори з усього світу. Прикладом найбільшої глобальної біржі може слугувати Фондова біржа NYSE Euronext яка була створена 4 квітня 2007 року шляхом злиттям Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) та Європейської фондової біржі Euronext (Euronext). Об'єднавши біржі Нью-Йорка, Парижа, Амстердама, Брюсселя і Лісабона, а також Лондонську міжнародну біржу фінансових фьючерсів і опціонів (LIFFE), з капіталізацію в 28,5 трильйонів доларів США Нью-Йоркська фондова біржа NYSE Euronext займає перше місце серед світових бірж [2].

Серед глобальних бірж слід відзначити Лондонська фондову біржу (LSE), Токійську фондову біржу (Tokyo Stock Exchange), Франкфуртську фондову біржу (Deutsche Börse AG) та американську електронну торговельна система NASDAQ, що характеризуються суттєвим об'ємом біржових операцій і значною кількістю включених в біржовий реєстр іноземних та національних емітентів (див. табл.1).

Кожна фондова біржа розраховує біржовий індекс до якого входять найбільш ліквідні цінні папери, що пройшли процедуру лістингу. На сьогоднішній день біржовий індекс складається більше ніж в 60-ти країнах світу, відображаючи макроекономічні показники національних економік [3]. З метою підвищення капіталізації торговельної площадки, зацікавленості емітентів та інвесторів кожна біржа самостійно встановлює правила лістингу.

Розглядаючи корпоративні цінні папери, які перебувають в обігу на іноземних торгових площадках перш за все слід звернути увагу на передові глобальні фондові біржі, що надають найбільш ефективний доступ до капіталів крупних інституційних інвесторів.

Найбільш престижним і популярним місцем для розміщення цінних паперів вважається США. На відміну від європейських інвесторів, багато американських інституційних інвесторів купують цінні папери тільки тих компаній, що пройшли лістинг в США. Крім того, на європейських біржах домінують інституційні інвестори, у той час як на американських фондових ринках значну роль відіграють роздрібні інвестори, які в сукупності контролюють значні капітали [5].

Відповідно до даних наведених Всесвітньою федерацією бірж Нью-йоркська фондова біржа NYSE Euronext та автоматизована система отримання котировок NASDAQ є найбільшими за капіталізацією та кількістю лістингових компаній [3,4], а також найбільш престижними торговими площадками в США і Єврозоні. Нью-йоркська фондова біржа NYSE Euronext та електронна торговельна площадка NASDAQ

мають гнучку систему доступу до ринку капіталів через представництва у країнах Європи та США, можливість доступу до різних альтернатив лістингу. Для вітчизняного фондового ринку важливим є досвід Нью-Йоркської фондової біржі NYSE Euronext, що використовує диференційовані підходи проведення лістингу. Нью-Йоркська фондова біржа NYSE Euronext є прикладом загальносвітової тенденції централізації організованого біржового ринку.

Таблиця 1.

Капіталізація та кількість лістингових цінних паперів на провідних світових організованих торговельних площадках [3, 4]

Біржа	Капіталізація, млн. долларів США			Кількість лістингових компаній		
	на кінець 2007 року	на кінець 2008 року	на кінець 2009 року	на кінець 2007 року	на кінець 2008 року	на кінець 2009 року
NYSE Euronext (США)	15650832,5	9208934,1	11837793,3	2297	1963	2327
NYSE Euronext (Європейське відділення)	4222679,8	2101745,9	2869393,1	1155	1238	1160
NASDAQ OMX (США)	4013650,3	2248976,5	3239492,4	3069	3023	2852
NASDAQ OMX Nordic Exchange (ЄС)	1242577,9	563,099,6	817,222,8	851	824	797
Tokyo SE	4330921,9	3115803,7	3306082,0	2414	2390	2335
London SE	3851705,9	1868153,0	2796444,3	3307	3096	2792
Deutsche Bourse	2105197,8	1110579,6	1292355,3	866	832	783

До складу Нью-Йоркської фондової біржі NYSE Euronext входять: Нью-йоркська фондова біржа, яка є найбільшим світовим ринком цінних паперів; Фондова біржа Euronext, яка представляє найбільший ринок цінних паперів Єврозони, об'єднавши торгові площадки шести провідних бірж Європи та Фондова біржа NYSE Alternext – пано-європейський ринок спеціально розроблений для новостворених і молодих компаній. Нью-йоркська фондова біржа розробила різноманітні підходи для емітентів при виборі торгових площадок на яких компанії зможуть реалізувати свої амбіції з урахуванням розміру і займаемого положення в галузі. Для проходження компанією лістингу на європейській торговельній площадці Euronext слід пам'ятати, що на діяльність біржі поширюються тільки правила ЄС, які застосовуються на всіх регульованих ринках в ЄС. Це узгоджені вимоги, що зокрема відносяться до фінансової звітності та стандартів бухгалтерського обліку, забезпечуючи прямий доступ для дуже великого кола інвесторів. Торговельна площадка NYSE Alternext пропонує спрощений доступ з меншими зобов'язаннями і призначена в першу чергу для компаній середньої капіталізації, які відкриті для широкого кола інвесторів. Ринок знаходиться під контролем законодавства країни (Бельгія, Франція, Португалії і Нідерландів) яку вибрав емітент в якості точки входу до торговельної системи, та не регулюється директивами ЄС [6]. Таким чином кожна компанія може обрати регулятора відповідно до законодавства країни, які найкращим чином підходять для їхньої діяльності, згідно вимог лістингу для торгових біржових площадок NYSE Alternext та Euronext (див. табл.2).

Для включення до біржового реєстру цінних паперів спеціалісти Нью-Йоркської фондової біржі NYSE Euronext виділяють п'ять етапів підготовки до лістингу[6], які в середньому тривають від шести місяців:

- вибір партнерів;
- підготовка документації - проспект емісії, статут, фінансова звітність;
- подання лістингових заяв - до місцевого регулятора, біржі;
- перевірка- місцевим регулятором, затвердження рішення про допуск до торгів на біржі;
- первинне розміщення - роадшоу.

Крім обов'язкових критеріїв лістингу Нью-Йоркська фондова біржа NYSE Euronext надає рекомендації та обов'язкові вимоги пов'язанні з залучення професійних консультантів, андеррайтерів, рівнем корпоративного управління та відкритості необхідним для проходження процедури лістингу необхідного для перебування в біржовому реєстрі [7].

Нью-Йоркське відділення, Нью-Йоркська фондова біржа NYSE має найбільш жорсткі вимоги лістингу. Біржа пропонує два набору стандартів - для всього світу і внутрішні - відповідно до яких неамериканські компанії можуть претендувати на лістинг. Біржа працює з кожною компанією, щоб визначити, які стандарти найкраще підходять для даної компанії. Для більш повного обговорення мінімального кількісного набору стандартів, застосованих до неамериканських компаній На ньому встановлені окремі вимоги для компаній США і зарубіжних компаній, бажаючих включити свої акції до списку.

Таблиця 2

Вимоги лістингу на торгових біржових площадках NYSE Alternext та Euronext

	Європейська торгова система Euronext	Alternext
Вимоги до капіталізації компанії та розподілу капіталу	Рівень лістингу: А - більше 1 млрд. євро; В- від 150 млн. до 1 млрд. євро; С - менше 150 млн. євро. Публічне розміщення - не менше 25% статутного капіталу або 5%, якщо це становить при наймі 5 млн. євро.	Публічне розміщення -2,5 млн. євро в вільному обігу; Приватне розміщення - капітал не менше 5 млн. євро; Прямий лістинг- Не менше 2,5 млн. євро на інші торговій площадці;
Попередня фінансова звітність	За останні 3-ри роки, підтверджена аудитором	За останні 3-ри роки, підтверджена аудитором За останні 2 роки, з підтвердженим аудитором останнім річним звітом при приватному розміщенні та прямому лістингу
Стандарти бухгалтерського обліку	Міжнародні стандарти бухгалтерської звітності IFRS	Міжнародні стандарти бухгалтерської звітності IFRS або еквівалент GAAP (США, Канади, Японії), або місцеві GAAP з стандартизованими позиціями (для неєвропейських компаній)
Документи, що надаються	Проспект емісії затверджений регулятором	Проспект емісії затверджений регулятором або положення проспекту емісії при приватному розміщенні

Набагато більшу міжнародну присутність і вагу серед іноземних емітентів до 45% акцій в які інвестують на міжнародних ринках, займає Лондонська фондова біржа (LSE). На відміну від фінансових вимог європейського представництва Нью-Йоркської фондової біржі NYSE Euronext Лондонська фондова біржа має більш привабливі критерії, а саме мінімальна ринкова капіталізація компанії повинна становити для акцій 700 тис. фунтів стерлінгів, для облігацій 200 тис. фунтів стерлінгів. Компанія з більш низькою капіталізацією може бути включена до переліку лістингових паперів при умові попиту серед інвесторів та при додатковій емісії боргових паперів. Слід зазначити що британський фондовий ринок регулюється директивами Європейського союзу стосовно критеріїв лістингу та відкритості корпоративного управління та базується на міжнародних стандартах бухгалтерської звітності IFRS та GAAP. Лондонська фондова біржа має чотири торговельні площадки які відрізняються за призначенням та вимогою до основних лістингових критеріїв:

До складу стандартної документації, яку повинна подати компанія для проходження лістингу на Лондонській фондовій біржі належить:

- відомості про реєстрацію компанії відповідно до вимог Великобританії в формі відкритого акціонерного товариства;
- облікові записи: компанія повинна опублікувати та подати перевірених фінансові данні за 3-річний період (період, що закінчився не більше 6 місяців до планованого розміщення);
- компанія повинна мати власні фінансові надходження від діяльності та мати досвід при реалізації суттєвих інвестицій в власну діяльність за 3-річний період;
- керівництво повинне складатись з афілійованих, досвідчених осіб у всіх галузях економіки, які не мають конфлікту з колективом та власниками;
- компанія повинна самостійно забезпечувати себе оборотним коштами необхідними для господарської діяльності протягом останніх 12 місяців;
- керівництво повинно проводити незалежне неупереджене управління не зважаючи на тиск акціонерів, що мають контрольний пакет акцій в 30% і більше;
- після проходження лістингу у руках колективу повинно бути зосереджено по крайній мірі 25% акцій;
- кількість акцій яка розміщена публічно повинна перевищувати 25% загальної кількості.

Фінансовим регулятором Великої Британії (FSA) розроблені рекомендації щодо проходження лістингу на біржах (UKLA) згідно яким керівництво лістингових компаній повинне оприлюднювати на біржі значущу інформацію щодо господарської діяльності емітента та його фінансового стану, приймаючи на себе всі ризики пов'язані з розголошенням даних. Також звертають увагу керівництва на зв'язок між кількістю розміщених акцій та їх ліквідністю на ринку, плануванням фінансової роботи націленої перш за все на перспективний розвиток підприємства, а не на короткострокове залучення

коштів для поточних потреб [8].

Критерії лістингу на Токійській фондовій біржі (TSE) ґрунтуються на американських критеріях біржової торгівлі, таким чином спрощуючи доступ іноземних компаній на японський фондовий ринок. Біржовий реєстр Токійської фондової біржі складається з двох рівнів лістингу. Обов'язковими умовами для лістингу є: статутний капітал компанії - не менше 1 млрд. ієн; прибуток, отриманий протягом трьох років до реєстрації на біржі - не менше 600 млн. ієн; кількість розміщених акцій за якими проводяться торги на біржі 30% або більше вразі включення до лістингу; кількість акціонерів повинно складати мінімум 800 акціонерів в Японії та 2200 і більше акціонерів, у всьому світі; ринкова капіталізація котируємих акцій на біржі під час лістингу має бути не менше 2 млрд. ієн. Якщо показники компанії за цими параметрами погіршуються, її цінні папери можуть бути зняті з котирування. [9]. Крім затверджених мінімальних фінансових критеріїв лістингу для компаній існують також додаткові правила, які враховуються біржею при допуску цінних паперів до котирувань:

безперервність роботи та прибутковість бізнесу. Заявник повинен здійснювати свою діяльність безперервно з позитивним прогнозом ефективності бізнесу в майбутньому;

надійність корпоративного управління. Заявник повинен здійснювати свою діяльність на справедливій і чесній основі;

адекватність і точність розкриття інформації з корпоративних питань. Заявник повинен мати можливість розкривати значну корпоративну інформацію, включаючи факти, які мають суттєвий вплив на управління. Розкриття цієї інформації повинне бути своєчасним і здійснене належним чином;

незалежність від материнської компанії, і сторонніх осіб. Заявник повинен забезпечувати незалежність прийняття рішень та висвітленні інформації від впливу материнської компанії і сторонніх осіб.

захист прав інвесторів. Права акціонерів діють в повному обсязі, нічим не обмежуються і забезпечуються заявником.

Особливістю лістингу на Токійській фондовій біржі для іноземних компаній є те, що компанія яка планує входження на японський фондовий ринок повинен заключити контракт з місцевим партнером який буде представником компанії в країні, виконуватиме функції щодо забезпечення підтримки лістингу цінних паперів на біржі, забезпечення надання своєчасної інформації біржі та інвесторам, щодо діяльності компанії та змін в галузі та економіці країни реєстрації емітента [10].

Лістинг на передових біржових площадках дає компаніям можливість отримувати зовнішній капітал, збільшувати ліквідність своїх акцій, розширювати роздрібну та інституційно-інвесторську базу компаній, полегшувати процес злиття і поглинання, підвищувати впізнаваність компанії, її продуктів і послуг. Представники міжнародних бірж, приймаючи рішення про лістинг, звертають увагу не тільки на кількісні і якісні критерії, яким повинна відповідати іноземна компанія, але і на її стратегічну значимість для інтересів регіону, позицію, яку займає компанія у своїй галузі, а також на перспективи розвитку галузі і ринків. Керівництво біржі рекомендує компаніям які мають намір пройти процедуру лістингу в першу чергу звернутись до консультантів які обізнані з особливостями проходження процедури лістингу.

Всі фондові біржі зобов'язують компанії представляти заяви про матеріальні зміни в їхніх справах. До таких змін належать: зміни в характері бізнесу, у складі ради директорів і вищого управління, в акціонерній власності. Отримані відомості біржа поширює серед своїх членів, засобів масової інформації та інших зацікавлених сторін. Якщо матеріальна зміна передбачає публічне розподіл акцій через біржу, то компанія зобов'язана представити проспект емісії відразу в урядовий орган і на біржу.

Біржа може тимчасово або зовсім позбавити компанію привілеїв лістингу. Це робиться з метою захисту акціонерів і проводиться за ініціативою біржі або самої компанії. При тимчасовому позбавленні компанії торговельних привілеїв біржа може або відстрочити початок торгівлі, або зробити перерву в торгівлі, або призупинити торгівлю на кілька сесій.

За рішенням біржі або самої компанії акції можуть бути виключені з біржового списку назавжди (делістинг). Ця процедура проводиться, якщо компанія залишилася без активів або збанкрутувала; порушила угоду про лістинг; акцій компанії вже не існує або обсяг їх публічного розміщення досяг неприйнятно малих масштабів. Делістинг може бути проведений і в тому випадку, якщо показники діяльності компанії виявляються нижче вимог лістингу [11]

Процедура визначення відповідності лістинговим показникам вимагає від корпоративного підприємства, крім додержання певних фінансових норм, також відповідність загально прийнятим організаційним принципам корпоративного управління та зацікавленості серед інвесторів, що проявляється в попиті на цінні папери емітента на фондовому ринці.

Нині в Україні не існує єдиної методики оцінки фінансового стану підприємства під час проходження ним лістингу. Кожний із організованих фондових ринків має власну процедуру лістингу, але ми бачимо необхідність в створенні єдиної методики лістингу, що дозволило б емітентам спростити доступ на різні ринки цінних паперів, а також надало б прозорість ринку. Вивчення досвіду організованих ринків розвинувтих країн, щодо застосування лістингових процедур для іноземних корпоративних цінних паперів дозволили зробити висновок про необхідність створення уніфікованого лістингового коефіцієнта підприємства, що мав би формальне відображення зазначених вище принципів

лістингу.

Висновки. Практичне значення даного дослідження полягає у можливості здійснення подальших розробок у напрямі формування методичного забезпечення процедури лістингу в Україні.

Практична цінність проведеного дослідження складається в комплексному аналізі процесу проходження лістингу корпоративних цінних паперів в умовах глобальних зміни кон'юнктури фінансового ринку.

Наукова новизна дослідження пов'язана із обґрунтуванням доцільності створення уніфікованого лістингового коефіцієнта підприємств-емітентів для посилення ефективності діяльності організованого фондового ринку.

РЕЗЮМЕ

Розглянута процедура лістингу корпоративних цінних паперів на передових біржових торговельних площадках; оцінені тенденції становлення і розвитку загально світових інститутів ринку цінних паперів; визначені напрями удосконалення діяльності професійних учасників фондового ринку, щодо обігу цінних паперів; запропоновані конкретні рекомендації щодо оптимізації інвестиційного середовища ринку цінних паперів України.

Ключові слова: лістинг, лістингові критерії, лістингові цінні папери, корпоративні цінні папери, глобальні фондові біржі, фондовий ринок.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрена процедура листинга корпоративных ценных бумаг на передовых биржевых торговых площадках; оценены тенденции становления и развития общемировых институтов рынка ценных бумаг; определены направления совершенствования деятельности профессиональных участников фондового рынка относительно обращения ценных бумаг; предложены конкретные рекомендации по оптимизации инвестиционной среды рынка ценных бумаг Украины.

Ключевые слова: листинг, листинговые критерии, листинговые ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, глобальные фондовые биржи, фондовый рынок.

SUMMARY

The procedure of listing of corporate securities in the global stock exchange is described, the tendencies of the formation and development of global institutions of the securities market are highlighted, the tendencies of the improvement of the activities of professional stock exchange participants referred to the securities treatment are defined, the specific recommendations for optimizing the investment environment of the securities market in Ukraine are offered.

Key words: listing, listing criteria, listing securities, corporate securities, global stock exchange, the stock market.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ватаманюк З.Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації //Фінанси України. - 2007. - № 6. - С. 82 - 89.
2. Shares of NYSE Euronext begin trading, marking the beginning of the first truly global financial marketplace [Electronic resource] URL <http://www.nyse.com/press/1175665133200.html> (21 лютого 2011).
3. Number of Listed Companies [Electronic resource]. URL <http://www.world-exchanges.org/statistics/time-series/number-listed-companies> (21 лютого 2011).
4. Market capitalization [Electronic resource]. URL <http://www.world-exchanges.org/statistics/time-series/market-capitalization> (21 лютого 2011).
5. Андрей Лукашов «Популярные в России зарубежные фондовые биржи». // «Финансовый Форум» 10 июля 2006 г.
6. How to list NYSE Euronext Overview [Electronic resource] URL <http://www.euronext.com/landing/landingGeneral-188621-EN.html> (28 лютого 2011).
7. Anne Marechal, DLA Piper and NYSE Euronext // NYSE Euronext, Inc 2008 [Electronic resource] URL <http://www.nyse.com/about/listed/1204155563776.html> (28 лютого 2011).
8. A Guide to Capital Markets. YOUR ROUTE TO THE HEART OF GLOBAL FINANCE // London Stock Exchange plc, August 2007, p.23.
9. Criteria for listing. Update : Apr. 18, 2008 [Electronic resource]. URL <http://www.tse.or.jp/english/rules/listcriteria/index.html> (21 лютого 2011).
10. Foreign Company Listing on Main Board // Listing Promotion Office, Tokyo Stock Exchange, Inc., April 2008, p.11.
11. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебник для вузов/ под ред. проф. О.И. Дегтяревой, проф. Н.М. Коршунова, проф. Е.Ф. Жукова М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г. с.130-132.

УДК 338.583

ВОСПРИЯТИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ВЫНУЖДЕННОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕГРАДАЦИИ

Николайчук В.Е., к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг», доктор философии, академик ПТАН Украины

Известно, что ежедневно на восходе и закате все предметы отбрасывают длинные тени, которые могут быть в несколько раз больше самих субъектов. То же можно отнести и к народному хозяйству, в котором преобладание размеров Теневой Экономики по сравнению с официальной экономикой («экономикой под солнцем») является нормальным большую часть бизнес-дня. Соотношение меняется лишь в полдень, то есть в короткие периоды максимума воспроизводственных циклов (суток).

Общество живёт двойной жизнью: официальной и неофициальной. Последняя лежит в основе, так называемой, Теневой Экономики, латентной культуры и социальных расслоений в обществе. Это альтернативная структурированная система взаимозависимых отношений, которая может проявляться в самых разных формах. Так, в соответствии с одной из адекватных концепций Теневой Экономики или, другими словами, «Экономики под прикрытием» следует, что её не только прикрывает, но и активно генерирует сама система легитимной власти.

По вертикали власти функционируют: коррупция, подкуп, продажность, протекция, прожектёрство, клановость и т.д. В горизонталях власти (эшелонах, коридорах и ветвях) широко распространено телефонное право, круговая порука, покровительство, нужные связи, семейственность, землячество и т.п. В низах во всю действует принцип «ты – мне, я – тебе». Здесь ценится умение «подъехать» и способность «вовремя рассчитаться», а кто это игнорирует, тому приходится «расплачиваться».

Внутрисистемная интеграция в верхах, низах, а также между верхами и низами осуществляется с помощью таких инструментов причинно-следственных взаимосвязей как: взятки, дача на лапу, откаты, откупы, подогревы, подношения, благодарности, дачки, смазки, подмазки, наживки, подкормки и пр.

Огромная жизнестойкость этой системы заключается в её невероятной адаптивности. Она, как вирус, может очень быстро мутировать, немедленно приспосабливаясь к изменившимся условиям существования. Она способна мимикрировать в любые формы или становиться незаметной, принимая соответствующий окрас, как хамелеон, который не хочет привлекать к себе внимание. Более того, она в состоянии ассимилировать в себе любые субъекты и объекты отношений, подобно желудочному соку, переваривающему попавшие в неё предметы, потому что эта система очень всеядна и использует в качестве пищи почти всё. Общественный организм никогда не сможет от неё избавиться, потому что они живут в симбиозе фактически со времён возникновения института государственности, а, возможно, даже ещё раньше – со времён формирования родоплеменной иерархии.

Параллельную систему жизнедеятельности можно объявить вредной и бороться с ней, нанося большой ущерб всему социально-экономическому организму. Но можно поступить более умно и благоотворно – выгодно использовать её свойства для обеспечения недостающими ресурсами процессов достижения общих целей. Для этого надо увязать ярко выраженные общие устремления с реализацией скрытых личных интересов. Она может всем и везде приносить пользу, потому что, по сути, она не деструктивная, а просто другая, иная, особая... надо только понять механизмы и технологии её развития.

Решить эту трудную задачу могут лишь социальные трудяги-рутинщики, идейные пацифисты, а не рьяные борцы за коллективное благо, для которых достижение этого блага смерти подобно, потому что тогда они останутся не у дел. Для таких важен не провозглашенный результат, а сам процесс его достижения, в первую очередь та его часть, которая связана с борьбой с невидимыми и, фактически непобедимыми врагами – это их драйв, их личное счастье, их жизнь и их недомыслие.

УКД 65.011.4

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЗА УМОВИ, ЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ОТРИМАЛО ПРИБУТОК АБО ЗБИТОК ОЦІНЮВАНОМУ ПЕРІОДІ

Нусінов В.Я., д-р економ. наук, проф., завідувач кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу,
Буркова Л.А., старший викладач кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу,
 Криворізький технічний університет

Постановка проблеми: Метою діяльності більшості промислових підприємств у теперішній час є покращення їх фінансового стану.

Існує велика кількість загальновідомих та авторських методик, в яких визначається комплексний фінансово-економічний результат діяльності підприємства за період як зважена сума показників, які характеризують відповідно рівень фінансового стану і чистий прибуток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Існуючі показники оцінки кризового стану є різномірними, не забезпечуючи таким чином достатньої інформації для однозначного розуміння ситуації, що склалася на підприємстві, та не окреслюють можливі управлінські рішення, які необхідно прийняти для того, щоб привести усі фінансові коефіцієнти, що використовуються, до нормативних значень.

У роботі [2] пропонується розробити єдиний вартісний показник - запас власного капіталу, який визначає, у разі кризового стану, величину, на яку потрібно зменшити власні активи для того, щоб значення усіх фінансових коефіцієнтів, що використовуються при діагностиці, дорівнювали нормативам. При відсутності кризи на підприємстві даний показник визначає величину, на яку можна зменшити власні активи, щоб фінансовий стан не погіршився до кризового.

Виділення невирішеної проблеми: Наявність прибутку на підприємстві обумовлює додатковий грошовий потік, котрий впливає на зміну фінансового стану. Отже, доцільно визначити рівень фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток в оцінюваному періоді.

Мета наукової статті: Запропонований порядок коригування активів і зобов'язань в Балансі за рахунок розподілу прибутку, отриманого протягом оцінюваного періоду. За умови, що протягом оцінюваного періоду підприємство отримало збиток запропонований порядок коригування Балансу до умови його беззбитковості.

Результати дослідження: Загальноприйняті методики оцінки результативності діяльності базуються лише на аналізі фінансово-економічних показників, основним з яких вважається чистий прибуток.

Висновки та пропозиції: Після проведеного коригування балансу необхідно визначити фінансовий стан за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток протягом оцінюваного періоду. Після цього доцільно розрахувати комплексний показник ефективності діяльності підприємства.

Величина прибутку, отриманого підприємством протягом оцінюваного періоду (Π_0) дорівнює чистому прибутку підприємства за оцінюваний період.

Отже, можливі наступні ситуації:

1. $\Pi_0 > 0$, тобто протягом оцінюваного періоду підприємство отримало прибуток.
2. $\Pi_0 < 0$, тобто протягом оцінюваного періоду підприємство отримало збиток.

У випадку, якщо $\Pi_0 > 0$ виходячи з поставленої задачі необхідно I розділ пасиву Балансу «Власний капітал» зменшити на величину прибутку Π_0 . Відповідно, коригуються інші статті Балансу.

Розглянемо порядок коригування активів і зобов'язань в Балансі за рахунок розподілу прибутку, отриманого протягом оцінюваного періоду.

В процесі коригування активів і зобов'язань в Балансі ми змінюємо величину нерозподіленого прибутку за оцінюваний період. Виходячи з основного рівняння Балансу залежно від того куди був витрачений прибуток це впливає на:

- 1) зменшення активу Балансу;
- 2) збільшення зобов'язань у пасиві Балансу.

Розглянемо коригування активів і зобов'язань в Балансі якщо протягом оцінюваного періоду підприємство отримало прибуток.

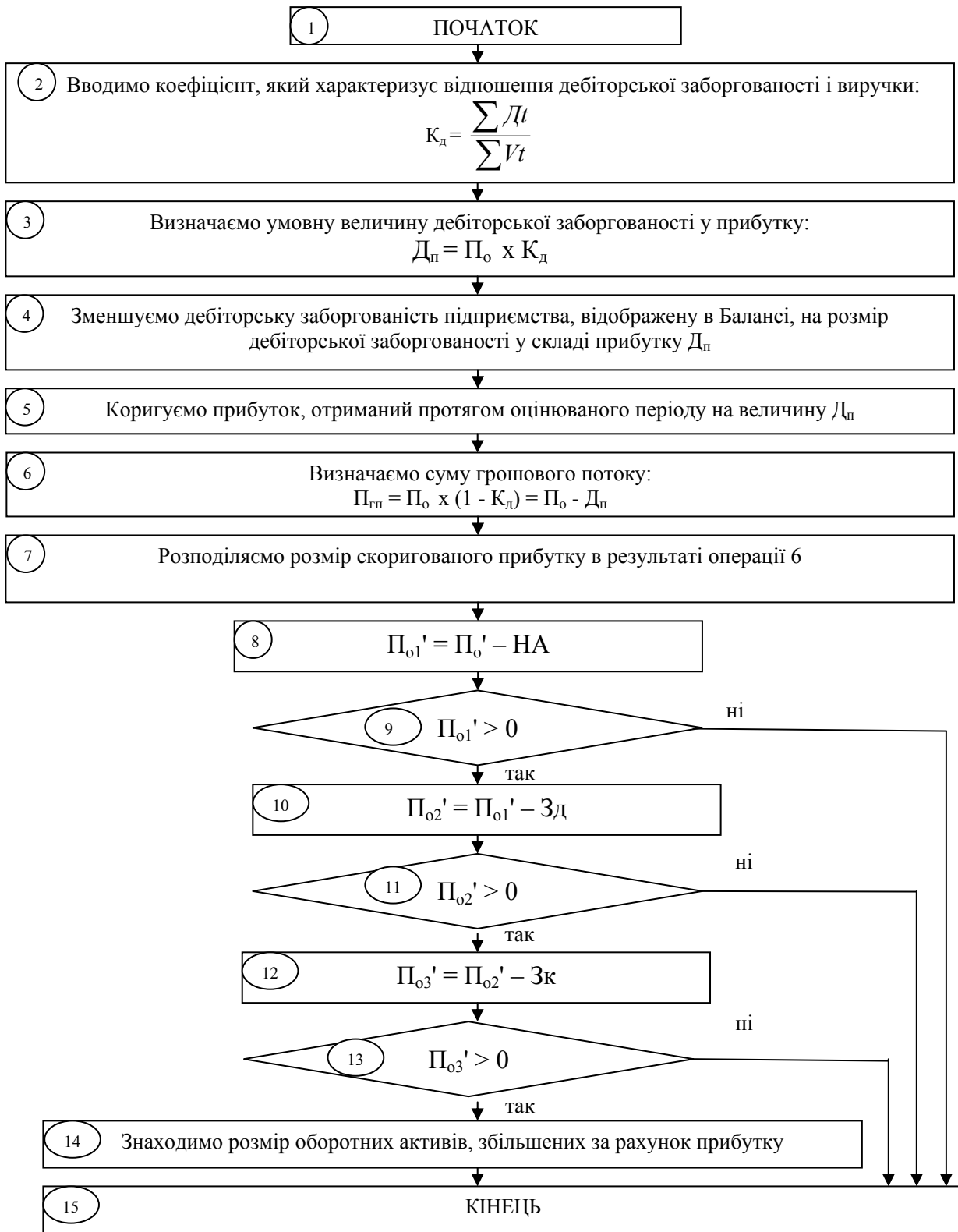
Розрахуємо коефіцієнт, який характеризує відношення дебіторської заборгованості і виручки (1):

$$K_d = \frac{\sum Dt}{\sum V_t}, \quad (1)$$

де K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості;

D_t – дебіторська заборгованість, утворена протягом оцінюваного періоду;

V_t – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за оцінюваний період.



Умовні позначення:

P_0 – прибуток, утворений протягом оцінюваного періоду; $P_{гп}$ – сума грошового потоку, який генерується за рахунок прибутку; P_0' , P_{01}' , P_{02}' , P_{03}' – скоригований розмір прибутку; K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості; D_t – дебіторська заборгованість, утворена протягом оцінюваного періоду; V_t – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), утворена протягом оцінюваного періоду; D_n – дебіторська заборгованість у складі прибутку підприємства за оцінюваний період; HA – необоротні активи, придбані підприємством протягом оцінюваного періоду; $Zд$ – довгострокові зобов'язання, утворені за оцінюваний період; $Zк$ – короткострокові зобов'язання, утворені за оцінюваний період.

Рис 1. Блок-схема коригування прибутку підприємства, утвореного протягом оцінюваного періоду

Точність отриманих результатів залежить від точності даних при складанні Балансу.

Так як прибуток це перевищення виручки над операційними витратами, то умовна величина дебіторської заборгованості у складі прибутку визначається за формулою (2):

$$D_n = \Pi_o \times K_d \quad (2)$$

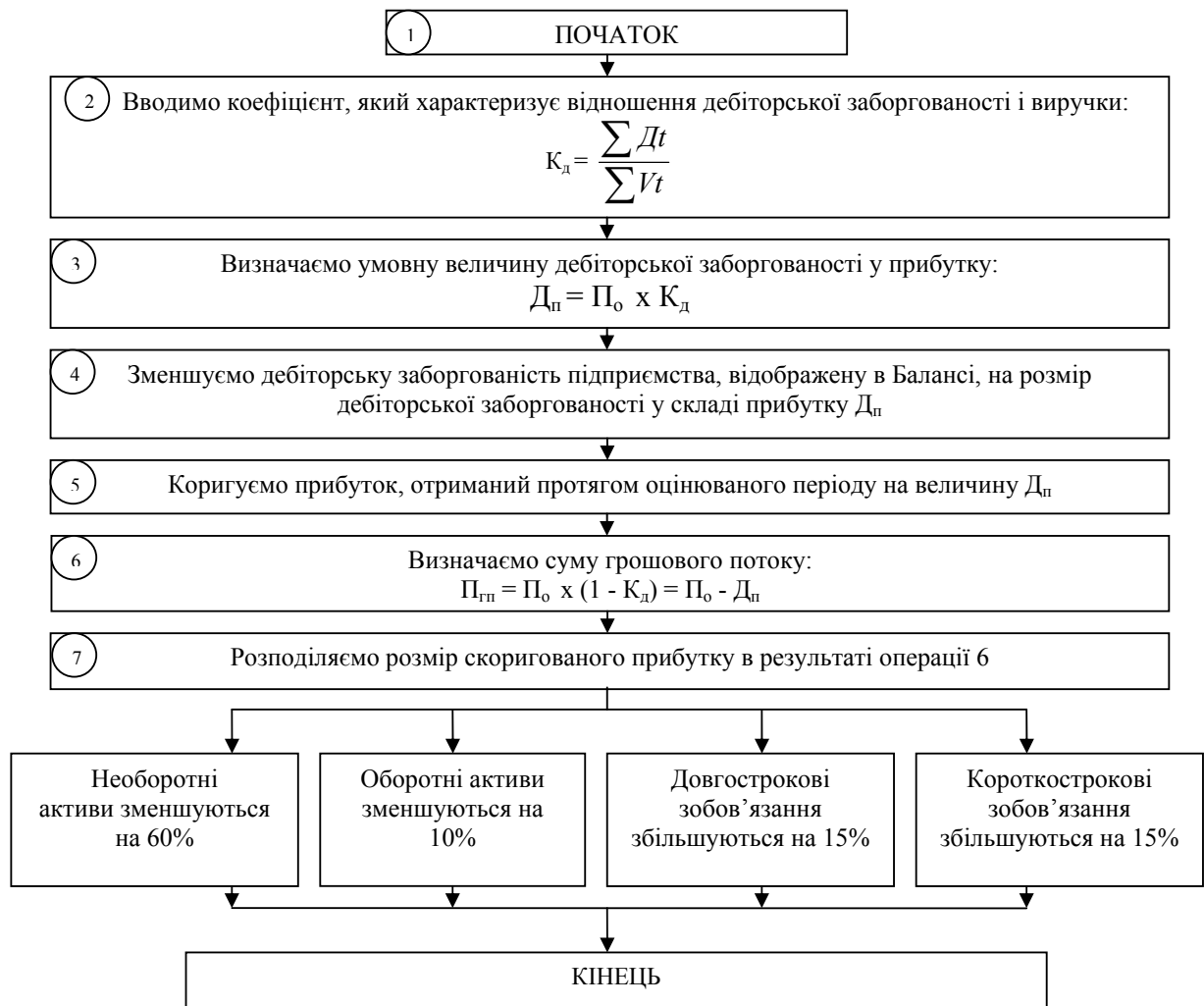
де D_n – дебіторська заборгованість у складі прибутку підприємства за оцінюваний період;

Π_o – прибуток, що виник протягом оцінюваного періоду;

K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості.

Визначаємо суму грошового потоку, який генерується за рахунок прибутку (3):

$$\Pi_{гп} = \Pi_o \times (1 - K_d) = \Pi_o - D_n \quad (3)$$



Умовні позначення:

K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості;

D_t – дебіторська заборгованість, утворена протягом оцінюваного періоду

V_t – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), утворена протягом оцінюваного періоду;

D_n – дебіторська заборгованість у складі прибутку підприємства за оцінюваний період;

Π_o – прибуток, утворений протягом оцінюваного періоду;

$\Pi_{гп}$ – сума грошового потоку, який генерується за рахунок прибутку.

Рис 2. Блок-схема паралельного коригування активів та зобов'язань підприємства за рахунок прибутку, утвореного протягом оцінюваного періоду

Перше, що необхідно зробити при коригуванні Балансу, – це зменшити величину дебіторського боргу на розмір дебіторської заборгованості підприємства у складі прибутку (D_n), отриманого

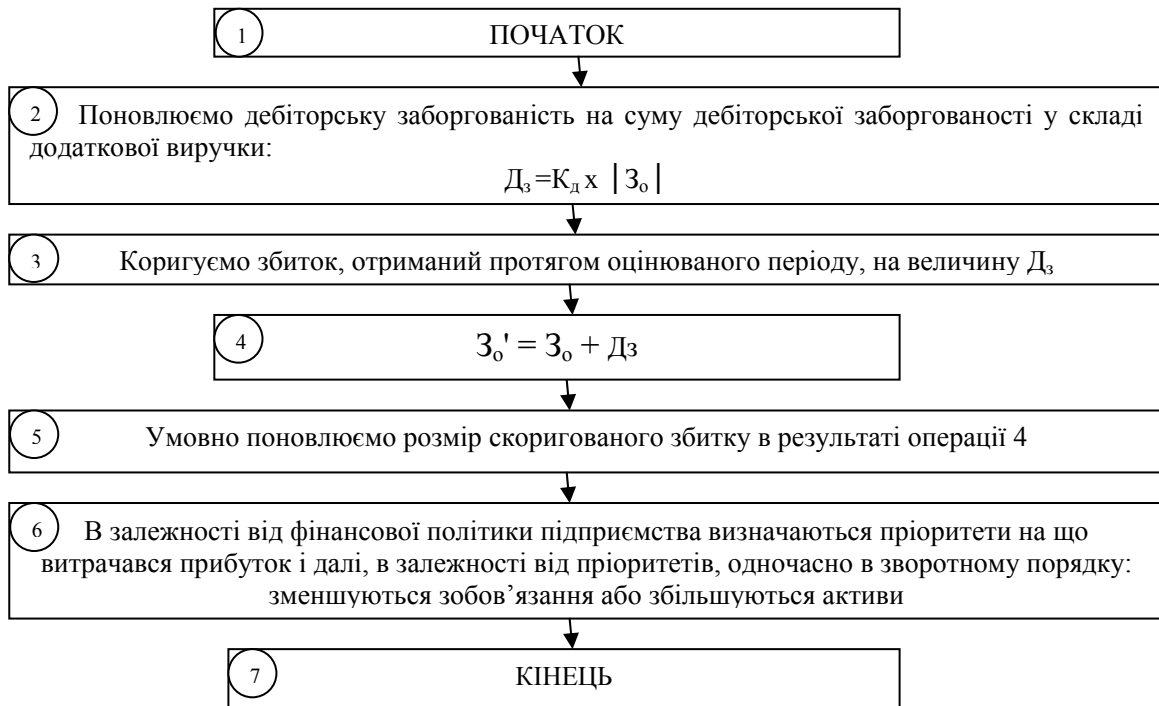
підприємством за оцінюваний період. Одночасно на цю суму зменшується величина коригованого прибутку. Позначимо залишок прибутку через Π_0' .

В подальшому коригована величина Π_0' буде зменшуватись з одночасним зменшенням інших активів (крім дебіторської заборгованості) або збільшенням зобов'язань. При цьому в залежності від фінансової політики підприємства визначаються пріоритети на що витрачався прибуток і далі, в залежності від пріоритетів, одночасно в зворотному порядку коригуються актив і зобов'язання із зменшенням прибутку. Операції виконуються послідовно.

Для прикладу будемо вважати, що пріоритети підприємства щодо використання прибутку розподілені наступним чином:

1. Придбання необоротних активів.
2. Погашення довгострокових зобов'язань.
3. Погашення короткострокових зобов'язань.
4. Збільшення оборотних активів.

Блок-схема алгоритму коригування прибутку приведена на рис. 1.



Умовні позначення:

Z_0 – збиток, утворений протягом оцінюваного періоду;

Z_0' – скоригований розмір збитку;

D_z - дебіторська заборгованість у складі додаткової виручки;

K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості.

Рис 3. Блок-схема коригування Балансу до умови його беззбитковості

Можливо, що активи (крім дебіторської заборгованості) та зобов'язання будуть коригуватися одночасно. При цьому задається величина відсотку коригування прибутку, яка припадає на кожен показник.

Блок-схема алгоритму паралельного коригування активів та зобов'язань підприємства за рахунок прибутку, утвореного протягом оцінюваного періоду приведена на рис. 2.

В процесі коригування активів і зобов'язань в Балансі за умови, що протягом оцінюваного періоду підприємство отримало збиток ($\Pi_0 < 0$), необхідно скоригувати Баланс до умови його беззбитковості. Очевидно, що додаткова сума прибутку, яку повинно отримати підприємство, дорівнює абсолютній величині суми збитку.

При коригування операції виконуються послідовно, аналогічно наведеній методиці коригування прибутку (рис. 1, 2), але в зворотному порядку (рис. 3).

У відповідності з основним рівнянням Балансу необхідно:

- 3) або збільшити актив балансу;
- 4) або зменшити зобов'язання у пасиві балансу.

Таким чином, коригування активів і зобов'язань в балансі за умови, що протягом оцінюваного періоду підприємство отримало збиток, полягає в наступному:

1. Поновлюємо дебіторську заборгованість на суму дебіторської заборгованості у складі додаткового прибутку (4):

$$D_3 = K_d \times | Z_0 | \quad (4)$$

де D_3 – дебіторська заборгованість у складі додаткової виручки підприємства за оцінюваний період;

K_d – коефіцієнт дебіторської заборгованості;

Z_0 – збиток, утворений протягом оцінюваного періоду.

2. В залежності від фінансової політики підприємства визначаються пріоритети на що витрачався прибуток і далі, в залежності від пріоритетів, одночасно в зворотному порядку коригуються актив і зобов'язання. При цьому зменшуються зобов'язання або збільшуються активи.

Після проведеного коригування Балансу визначаємо фінансовий стан за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток протягом оцінюваного періоду.

РЕЗЮМЕ

Наявність прибутку на підприємстві обумовлює додатковий грошовий потік, котрий впливає на зміну фінансового стану. Ми поставили перед собою задачу визначити рівень фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток в оцінюваному періоді.

Ключові слова: прибуток, збиток, чистий прибуток, актив, пасив, зобов'язання, коригування прибутку підприємства, коригування балансу до умови беззбитковості, фінансовий стан.

РЕЗЮМЕ

Наличие прибыли на предприятии обуславливает дополнительный денежный поток, который влияет на изменение финансового состояния. Мы поставили перед собой задачу определить уровень финансового состояния при условии, что предприятие не получило прибыль или убыток в оцениваемом периоде.

Ключевые слова: прибыль, убыток, чистая прибыль, актив, пассив, обязательства, корректировка прибыли предприятия, корректировка баланса до условия безубыточности, финансовое состояние.

SUMMARY

The presence of profits in the company accounts for additional cash flow, which influences the change in financial condition. We set out to determine the level of financial condition, provided that the enterprise does not make a profit or loss in the evaluation period.

Keywords: profit, loss, net income, assets, liabilities, obligations, adjustment of profits, the adjustment to balance the conditions breakeven financial position.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Нусинов В. Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности / В. Я. Нусинов. – Днепропетровск : Наука и образование, 1998. – 223 с.

1. Нусінова Я. В. Оцінка діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів з урахуванням узгодженості корпоративних інтересів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Я. В. Нусінова. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.

2. Нусінова Я. В. Система показників оцінки фінансової стабільності підприємств, побудованих на основі власного капіталу // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць.– Дніпропетровськ, 2006. – Вип. 220. – Т. 3. – С. 638-643.

УДК 658.001.53:330.133.2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Нусінова О.В., к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу Криворізького технічного Університету

Лебідь І.О., асистент кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу ВСП «Інститут безперервної фахової освіти» ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Постановка проблеми. Загально визнано, що головною метою управління підприємством є максимізація його вартості. Визначення факторів, які формують вартість підприємства, та здатність на них цілеспрямовано впливати, дозволяє здійснювати ефективне управління підприємством, направлене на створення вартості, та сприяти її максимізації з урахуванням зміни факторів вартості. Одним із основних факторів створення вартості підприємства є корпоративне управління. Аналіз та оцінка впливу корпоративного управління на ринкову вартість підприємства є одним із найактуальніших питань теорії та практики управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогоднішній день існує ряд емпіричних досліджень, метою яких є спроба знайти зв'язок між корпоративним управлінням та ринковою вартістю підприємств, зокрема роботи таких дослідників як Yermack, Gompers, Cremers and Nair, Core, Bebchuck, Ammann [1], Б. Блек [2], А. Рачинський [3], П. Ю.Старюк, В. І.Полієнко [4], Т. В. Момот [5], Р. О. Цой[6].

Мета наукової статті. Проаналізувати існуючі дослідження впливу корпоративного управління, зокрема якості корпоративного управління, на ринкову вартість підприємств.

Результати дослідження. Більшість інвесторів розглядають практику корпоративного управління підприємства як важливий фактор, поряд із фінансовими показниками його діяльності. Наявність взаємозв'язку між корпоративним управлінням та ринковою вартістю підприємств дає можливість розглядати корпоративне управління як фундаментальний аспект створення вартості підприємства. Розглянемо деякі із російський та українських емпіричних досліджень (таблиця).

У результаті дослідження професора права Стенфордського університету Б.Блека були зроблені попередні висновки, що перехід від найгіршої до найкращої практики корпоративного управління дозволяє спрогнозувати зростання вартості фірми в 700 разів [2]. У даному дослідженні використаний такий показник як «потенційна вартість», а саме потенціальна капіталізація на західному ринку, розрахована інвестиційним банком «Тройка Діалог» на підставі об'єктивних оцінок резервів, потужностей та доходів обраних підприємств. Відсутність об'єктивних даних про потенційну капіталізацію українських підприємств на західному ринку не дає можливість використовувати результати цих досліджень у національних умовах, однак дає підґрунтя для проведення подальших досліджень.

Дослідження А.Рачинського, проведене при підтримці Російської програми економічних досліджень, свідчить, що покращення якості корпоративного управління, зріст фінансових показників та загальний зріст ринку позитивно впливають на вартість компаній [3]. У дослідженні автор [3] зазначає на відсутність мультиколінеарності, тобто існування тісної лінійної залежності, або сильної кореляції, між двома чи більше пояснювальними змінними, між рейтингом корпоративного управління та фундаментальними фінансовими змінними. Але слід зазначити, що в якості фінансових змінних були використані такі показники, як продаж (виручка(дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) (для змінної логарифм продажу) та прибутковість (відношення прибутку до виручки від реалізації), що може призвести до проблеми мультиколінеарності пояснювальних змінних, що як наслідок призводить до зміщення оцінок параметрів моделі та неможливості зробити коректні висновки про результати взаємозв'язку залежної та пояснювальних змінних.

Таблиця

Аналіз емпіричних досліджень взаємозв'язку якості корпоративного управління з ринковою вартістю підприємств

Дослідження (автор, назва, рік)	Мета дослідження	Модель дослідження
Б. Блек «Практика корпоративного управління та ринкова вартість російських фірм», 2001р. [2]	Доведення правдивості гіпотези стосовно того, що низька якість корпоративного управління негативно корелює із вартістю фірми	Вибірка: 21 підприємство за один рік (1999) Модель: Співвідношення вартості = $0,84 * e^{(-0,149) * (\text{рейтинг управління})}$, де співвідношення вартості – співвідношення реальної вартості до потенційної вартості; рейтинг управління – рейтинг корпоративного управління за методикою інвестиційного банку «Brunswick UBS Warburg» Вибірка: 21 підприємство
А.Рачинський «Корпоративне управління та ринкова вартість російських компаній», 2003р. [3]	Надання кількісної оцінки впливу якості корпоративного управління на ринкову вартість, а також виявлення найбільш значущих компонентів даного впливу	Вибірка: 40 підприємств за період з 1999 по 2002 рр. Модель: $\text{Log}(\text{Market Value}) = 0,011 * r + 0,299 * \text{log}(\text{sales}) + 0,741 * \text{profitability} + 0,771 * \text{log}(\text{Index RTS})^1$, де r – зведений рейтинг (CORE-rating, рейтинг Brunswick); sales – виручка (продаж); profitability – прибутковість (відношення прибутку до продажу); Index RTS – індекс РТС (Російська Торгівельна Система)
П.Ю.Старюк, В.І.Полієнко «Вплив якості корпоративного управління в російських компаній на їх ринкову вартість», 2004р. [4]	Виявлення позитивної залежності ринкової вартості російських компаній від якості корпоративного управління	Вибірка: 32 підприємства за період з кінця 2000 р. до кінця 2002 р. Модель: Для компаній, орієнтованих на експорт $\text{Capitaliz} = e^{7,295 * (\text{Sales})^{0,234} * e^{0,0124 * (\text{corporate govern}) * (\text{RTS})^{0,669}}$ Для усіх інших компаній $\text{Capitaliz} = e^{5,196 * (\text{Sales})^{0,234} * e^{0,0124 * (\text{corporate govern}) * (\text{RTS})^{0,669}}$, де Capitaliz – ринкова капіталізація (вартість) компанії, Sales – валовий продаж підприємства corporate govern – рейтинг корпоративного управління (CORE-

¹ Результати попередніх оцінок з використанням зведеного рейтингу корпоративного управління із рівнем значущості 5 % [Рачинський, 2003]

		rating) RTS - індекс РТС (Російська Торгівельна Система)
Т. В. Момот «Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління: теорія, методологія і практика», 2006р. [5]	Кількісна оцінка рівня впливу рейтингу якості корпоративного управління, рентабельності власного капіталу та ціни капіталу на ринкову вартість підприємств	Вибірка: певне будівельне акціонерне товариство Модель: $Value = Ln(WACC)^{-0.34406} * Ln(ICGQ)^{6.360632} * EXP(ROE)^{5.454938}$, де Value – ринкова капіталізація (вартість) компанії; WACC – середньозважена вартість капіталу; ICGQ – інтегральний показник якості корпоративного управління ROE – рентабельність власного капіталу
Р. О. Цой «Оцінка ринкової вартості російських промислових компаній з урахуванням впливу корпоративного управління», 2007р. [6]	Перевірка гіпотези: ринкова вартість компанії формується під впливом ряду факторів, включаючи якість корпоративного управління, яка впливає на її розмір поряд із основними фінансовими характеристиками, розміром компанії та макроекономічними показниками	Вибірка: 100 підприємств за період з 2001 по 2005 рр. Модель: $MC = e^{-0.99} * (PA)^{0.76} * e^{1.55 * (PROFIT)} * e^{2.5 * (FIXLOWN)} * e^{0.24 * (RCG)}$ * $e^{0.001 * (RTS)}$, де MC – ринкова вартість компанії; PA – чисті активи; PROFIT – рентабельність продажу; FIXLOWN – коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів; RCG – рейтинг корпоративного управління RTS - індекс РТС (Російська Торгівельна Система)
П.Ю.Старюк «Вплив корпоративного управління на вартість російських компаній (емпіричний аналіз)», 2008р. [7]	На базі проведення емпіричного дослідження із побудуванням багатофакторної моделі показати залежності ринкової вартості публічних російських компаній від фінансових факторів, зовнішніх та внутрішніх факторів корпоративного управління	Вибірка: 40 компаній за період з 2001 по 2003 рр. Показники моделі: - змінні, що описують фундаментальні фактори вартості; - змінні, що описують внутрішні механізми корпоративного управління; - змінні, що описують зовнішні механізми корпоративного управління

Одним із основних результатів дослідження П. Ю. Старюка та В. І. Полієнко [4] є позитивна залежність ринкової вартості від якості корпоративного управління, а саме зміна якості корпоративного управління компаніями, що характеризується зростом рейтингу корпоративного управління, дозволяє спрогнозувати зріст ринкової вартості в 1,9 рази при незмінності інших параметрів. Уперше серед досліджень впливу якості корпоративного управління на ринкову вартість підприємств в дослідження Старюка та Полієнко було включено галузеві змінні, у результаті чого встановлено, що експорторієнтовані компанії при інших рівних умовах капіталізуються російським фондовим ринком вище, ніж інші, представлені в інших секторах.

Вплив факторів, зокрема якості корпоративного управління, на ринкову вартість акціонерного капіталу розглядається в українському дисертаційному дослідженні Т. В. Момот «Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління: теорія, методологія і практика» [5].

На відміну від попередніх досліджень у роботі [5] якість корпоративного управління не ототожнюється із рейтингом корпоративного управління одного із рейтингових агентств, а використовується інтегральний показник якості корпоративного управління, який визначається за авторською методикою. Даний показник якості корпоративного управління розраховується з урахуванням таких факторів як розкриття інформації і прозорість; права акціонерів; структура акціонерного капіталу; діяльність наглядової ради; діяльність виконавчого органу; контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства; дотримання інтересів інших зацікавлених сторін і корпоративна соціальна відповідальність. За результатами дослідження автор [5] наводить результати, згідно з якими підвищення рейтингу якості корпоративного управління на один пункт при незмінних інших параметрах моделі призводить до збільшення вартості до 4 %. Окрім того, зазначається, що підвищення якості корпоративного управління позитивно впливає на ринкову вартість акціонерного товариства незалежно від зміни фундаментальних фінансових показників акціонерного товариства, динаміки макроекономічних показників, політичної ситуації, а також змін в інституціональному середовищі.

Слід зазначити, що на відміну від попередніх досліджень впливу якості корпоративного управління на ринкову вартість підприємства, дослідження та розробка моделі за методикою Момот [5] проводилось для обраного об'єкту дослідження, тобто для певного підприємства (будівельне акціонерне товариство).

У дослідженні Старюка та Полієнко зазначається, що «рентабельність власного капіталу не здійснює послідовного впливу на ринкову вартість і в значній мірі є відображенням практики

корпоративного управління» [4]. Протилежна думка відображена в моделі Момот, у якій рентабельність власного капіталу є одним із трьох основних показників, що здійснюють вплив на ринкову вартість підприємства. Автор [5] характеризує показник рентабельності власного капіталу як вплив механізмів операційної і інвестиційної діяльності акціонерного товариства.

Як відомо, рентабельність власного капіталу характеризує чистий розмір прибутку, який згенерований власним капіталом, а отже характеризує ступінь привабливості підприємства для інвестування коштів акціонерів. Чим вищий даний коефіцієнт, тим вищий прибуток, а отже і прибуток на одну акцію, та тим більший розмір потенційних дивідендів. Отже, рентабельність власного капіталу та тенденції її зміни є важливими для прийняття управлінських рішень власниками підприємства та характеризує перспективу отримання прибутку потенційними акціонерами та інвесторами, а отже не є відображенням практики корпоративного управління, як зазначається у дослідженні [4]

Наступне дослідження за хронологічною послідовністю «Оцінка ринкової вартості російських промислових компаній з урахуванням впливу корпоративного управління», проведене Р. О. Цой, в першу чергу, відрізняється від попередніх розміром вибірки, а саме 500 спостережень (100 підприємств за 5 років) [6]. В результаті дослідження автором встановлено, що в період 2001-2005 рр. російські компанії при підвищенні свого рейтингу на одиницю могли розраховувати в середньому на підвищення ринкової ціни в 1,2766 рази. Окрім того, автором [6] встановлено, що розмір впливу корпоративного управління на ринкову вартість російських компаній з часом буде зростати, але більш за все не такими темпами, як це було на початку 2000-х рр.

У дисертаційному дослідженні Старюка П.Ю. на тему «Вплив корпоративного управління на вартість російських компаній (емпіричний аналіз)», окрім фундаментальних факторів вартості, до яких автор відносить показники виручки, показники рентабельності, показники дивідендних виплат, галузеві фактори (дамі) належності), автор виділяє такі групи змінних як внутрішні та зовнішні механізми корпоративного управління [7]. До внутрішніх механізмів корпоративного управління автор відносить структуру власності, раду директорів, систему прийняття рішень, систему мотивації та моніторингу та структуру кредиторів. Відповідно до зовнішніх механізмів корпоративного управління належать: система банкрутства, ринок корпоративного контролю; конкуренція, зовнішній аудит та інституціональна система. У результаті дослідження автором були зроблені висновки, що корпоративне управління є значущим фактором формування ринкової вартості російських компаній, окрім того, існує значимий потенціал зросту ринкової капіталізації російських компаній за рахунок покращення якості внутрішніх механізмів корпоративного управління.

Висновки та пропозиції. Проведений аналіз існуючих моделей свідчить, що ринкова вартість підприємства залежить як від фінансових показників підприємства, так і від показників, що характеризують якість корпоративного управління.

Розглянуті моделі мають як значні відмінності, так і спільні риси. Однією із таких спільних рис розглянутих досліджень є мета дослідження, а саме підтвердження наявності взаємозв'язку між ринковою вартістю та корпоративним управлінням, зокрема виявлення впливу корпоративного управління на ринкову вартість. Усі наведені дослідження визначають наскільки збільшується ринкова вартість при збільшенні одного із показників (при незмінності інших). Окрім того, спільною рисою емпіричних досліджень є якісна інтерпретація результатів досліджень, а саме: підвищення рейтингу корпоративного управління (що означає підвищення якості корпоративного управління) на певну кількість балів або пунктів при незмінних інших параметрах моделі призводить до збільшення ринкової вартості на певну кількість відсотків (визначену за кожною із моделей).

Слід зазначити, що усі показники кожної із моделей здатні збільшувати вартість підприємства як кожний окремо, так і у сукупності. У разі збільшення вартості підприємства за наведеними моделями впливу якості корпоративного управління на вартість підприємства, неможливо визначити, у якій мірі на підвищення вартості вплинули фактори корпоративного управління, та яка ступінь впливу фінансових показників діяльності підприємства. Отже, з метою ефективного впливу на процес максимізації вартості підприємства важливо розуміти, яка частина вартості формується за рахунок фінансових показників діяльності підприємства, а яка залежить від якості корпоративного управління, що є напрямком подальших досліджень.

РЕЗЮМЕ

У даній статті проаналізовані дослідження впливу корпоративного управління, зокрема якості корпоративного управління, на ринкову вартість підприємств.

Ключові слова: корпоративне управління, якість, максимізація, ринкова вартість, фінансові показники.

РЕЗЮМЕ

В данной статье проанализированы исследования влияния корпоративного управления, в частности качества корпоративного управления, на рыночную стоимость предприятий.

Ключевые слова: корпоративное управление, качество, максимизация, рыночная стоимость, финансовые показатели

SUMMARY

This article analyzes researches of corporate governance influence, particularly corporate governance quality, on the market value of enterprises.

Keywords: corporate governance, quality, maximization, market value, financial activities

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Corporate Governance and Firm Value: International Evidence / M.Ammann, D.Oesch, M.Schmid // Working Paper Swiss Institute of Banking and Finance. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gmiratings.com/Corporate_Governance_and_Firm_Value_-_International_Evidence_-_Ammann_Oesch_and_Schmid_-_3_25_09.pdf
2. Блек Б. Практика корпоративного управління і риночна стоимость российских фирм, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.corgov.ru/projects/4/black_introductory_session_ru.doc.
3. Рачинский А. Корпоративное управление и рыночная стоимость российских компаний, 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cefir.ru/download.php?id=181>.
4. Старюк П. Ю. Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России / Старюк П. Ю., Полиенко В. И. // Управление компанией. – 2004. -№1. - с.50-57.
5. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління акціонерними товариствами: теорія, методологія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.07.03 «Економіка будівництва» / Момот Т.В. – Харків, 2006. - 41 с.
6. Цой Р. А. Оценка рыночной стоимости российских промышленных компаний с учетом влияния корпоративного управления: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 / Розалина Александровна Цой. – Ростов-на-Дону, 2007. – 174 с.
7. Старюк П. Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ): автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Старюк П. Ю. – Москва, 2008. – 24 с.

УДК 656.2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Паршиков А.М., профессор Донецкого национального университета

Состояние экономики любой страны во многом связано с транспортом, в том числе железнодорожным. На долю последнего приходится большое количество грузов, например, в Украине эта доля составляет 70% [1]: Вполне понятно, что экономические показатели работы транспорта зависят от многих факторов и прежде всего от скорости его движения. Человечество все время работает над проблемой ее увеличения. Поэтому тема работы является актуальной.

Цель ее – показать проблемы и перспективы развития международных перевозок железнодорожным транспортом.

Одним из путей решений этой проблемы было строительство гигантских железных дорог, которое, в частности предусматривалось планом гитлеровского рейха. 20 июня 1941 года высокопоставленный сотрудни. 20 июня 1941 года за один день до начала вероломного нападения на Советский Союз Гитлер дал указание рейхсминистру вооружений и боеприпасов Тодту в котором было сказано: «Надо захватить все то, в чем мы нуждаемся, и чего у нас нет. Наша цель – завоевание всех областей, имеющих для рейха особый экономический интерес»[1]. 17 октября 1941 года Тодт в беседе с Гитлером предложил проложить дорогу с новой широкой колеей между Германией и Украиной. Гитлер одобрил этот проект. Ему грезилась трансъевропейская сеть железных дорог, которые в первую очередь свяжут крупнейшие германские промышленные города, откуда можно будет быстро перебрасывать войска, вооружение и резервы. Предусматривалось расширение железнодорожной колеи до 3700 мм, а ширины вагона до 5200 мм. 10 ноября 1941 года высокопоставленный сотрудник Министерства транспорта Германии высказал мнение, что ширина колеи 4000 мм – не догма: подойдет любая величина между 1435 мм и 4000 мм, например, 2500мм или 3000 мм. Наиболее распространенная ширина колеи 1435 мм, а по новому российскому стандарту 1520 мм. Однако сложная ситуация на Восточном фронте зимой 1941-1942 годов, катастрофическое состояние железнодорожной сети на оккупированной советской территории (из-за сильных морозов 70% локомотивов вышло из строя, а эшелоны то и дело летели под откос в результате действия партизан) затагивали конкретные решения по проектам новых магистралей.

24 мая 1942 года Гитлер поручил новому министру путей сообщения Дорпмюллеру как можно

скорее предоставит планы и разработки железнодорожной сети с широкой колеёй [1]. Он с помощью набросков пояснил министру где должны проходить железнодорожные трассы с 4^х метровой шириной колеи. Ширина 2^х этажного вагона предусматривалась равной 6 метрам, а высота 4,5 – 5 м. Планировались магистрали для товарных и пассажирских поездов. При этом каждая трасса в направлении восток-запад должна была быть двухпутной. Одна трасса северная шла бы от Урала, вторая южная от Каспийского моря. Выгода по расчетам разработчиков, получалась огромной, т.к. для доставки в Германию ценностей со всего света необходим флот, а для его строительства и эксплуатации потребовались бы миллиарды. Проектируемый товарный вагон мог взять груз в 100 и более тонн. А товарный поезд - столько же груза сколько средний корабль водоизмещением 3000 тонн.

Разработка проектов продолжалась до весны 1944 года. Все материалы были засекречены. Сотрудник министерства транспорта доктор Винс предложил установить ширину колеи в 3000мм. Все расчеты производились для максимальных скоростей: для пассажирских поездов 250 км/час, для товарных – 100. В случае реализации проекта пассажирским поездом можно было бы довольно быстро добраться до любой точки империи: от Берлина до Рима – 1627 км, до Бухареста – 1759 км, до Москвы – 1923 км, до Стамбула – 2429 км. Со скоростью 250 км/час ходит поезд Inter City Express в Германии в настоящее время. Для того чтобы уменьшить сопротивление воздуха при следовании в тоннелях, а также при встречном движении гигантских поездов со скоростью 250 км/час применяются специальные обтекаемые формы составов. Общая масса товарного состава предполагалась равной 10 тыс. тонн (масса самых тяжелых современных составов не превышает 2000 тонн). При необходимости 3 товарных состава могли быть объединены в один гигантский эшелон с общей массой 30 тыс. тонн. Длина такого состава с локомотивом доходила до 1200 м (длина современного состава не превышает 500 м). При увеличении длины состава в 2 раза его масса увеличивалась в 5-7 раз.

Рекомендации, связанные с прокладкой путей, расчеты профилей рельс, схемы настилов, были засекречены. На эскизах и макетах были показаны различные архитектурные решения вокзалов для Мюнхена, Нюрнберга, Линца, Берлина. А на картах вся европейская территория, причем большинство маршрутов вели на восток. Основные работы по созданию сети ширококолейных скоростных магистралей предполагалось закончить к 1950 году.

Разработки велись до 1945 года. И если бы не поражение гитлеровской Германии секретные железнодорожные проекты вполне могли быть реализованы.

Второй путь решения проблемы повышение скорости движения поездов.

В настоящее время ведутся разработки поезда, который может двигаться со скоростью до 1000 км/час [2]. Национальная лаборатория силовых агрегатов Китая надеется, что эта идея может воплотиться в жизнь в течение 10 лет. Специалисты даже уверяют, что можно достичь скорости движения поездов до 4 – 6 тысяч километров в час. Этой же проблемой занимаются специалисты других стран, в том числе Белоруссия.

В настоящее время только в четырех странах – Китае, Японии, Германии и Франции поезда могут перемещаться со скоростью более 500 км/час. Причем эти скорости зафиксированы только во время испытаний. Практически эти скорости меньше. Так, например, в Китае между столичной станцией Longyang Road и Шанхайским международным аэропортом Rudong ежедневно через каждые 15 минут курсируют поезда на магнитной подушке со скоростью 431 км/час. За 7 минут 20 секунд они преодолевают 30 километров.

Сейчас ведутся разработки сверхскоростных международных и межконтинентальных железнодорожных перевозок. При этом китайские специалисты ориентируются на технологию магнитной левитации, суть которой в том, что состав не имеет колес и при движении не касается поверхности рельса, а висит над ним на высоте 12-15 миллиметров. Вагоны поддерживаются в висячем состоянии за счет магнитного поля, которое индуцируется встроенными в монорельс специальными шинами. В связи с отсутствием сил трения о металл поезда развивают скорость до 580 километров в час. Теоретически можно развить первую космическую скорость 7,9 километра в секунду. Правда, увеличению скорости мешает аэродинамическое сопротивление. Впереди поезда возникает воздушное уплотнение сравнимое с упругой металлической пружиной. На дозвуковых скоростях движению мешает только сила трения. На сверхзвуковых же добавляется особый эффект пушечного снаряда или пули, который давно замечен учеными. Перед летящим на большой скорости снарядом образуется полукруглый ободок внутри которого находится нечто вроде линзы. Этот ободок является фронтом скачка уплотнения. Эффект же линзы создается более плотным воздухом, находящимся между этим фронтом и снарядом. Такое явление называют отсоединенной ударной волной, так как фронт скачка уплотнения не соприкасается со снарядом. При этом потери энергии очень великие. Для устранения такого явления предлагается заключить рельсы и поезда в специальную оболочку, в которой создан вакуум [2]. Доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой « Мосты и транспортные сооружения » Саратовского государственного университета Игорь Овчинников утверждает, что « Такая дорога технически совершенно оправдана с точки зрения достижения больших скоростей и идея реально осуществима, надо только просчитать все тонкости »

Белорусский архитектор Павел Коняев разработал проект высокоскоростной вакуумной дороги,

действующей по принципу левитации. Главная часть такой дороги вакуумные пути. По мнению Коняева расстояние от Москвы до Владивостока по такой дороге можно будет преодолеть за четыре часа.

Пути располагаются внутри тоннеля, представляющего собой высокопрочные бетонные трубы на бетонных опорах, размещенных на высоте около шести метров от поверхности. Такая разница связана не только с техникой безопасности, но и экологическими показателями. В густонаселенных районах станции следует располагать на меньших расстояниях друг от друга (600-900 км). В противном случае поезд разогнавшись до расчетной скорости вынужден будет сразу же тормозить для посадки высадки пассажиров. Учитывая то, что откачку воздуха из привокзальных шлюзов необходимо какое-то время поезда должны ходить с интервалом 15-20 минут. Правда, в связи с резкими ускорениями при разгоне и торможении может возникать дискомфорт для человека. Но как утверждает Коняев при выбранных скоростях и расстояниях между остановками перегрузки не выйдут за пределы переносимых [2].

Для этой же цели пассажирам предлагается размещаться в полулежачем положении. Так как практически поезд разгоняется не мгновенно, а постепенно, то перегрузки не будет и это не скажется на здоровье человека. Чтобы не сказывалось влияние электромагнитного поля вагоны следует обтянуть защитными сетками – экранами. Люди уже давно ездят в поездах на магнитной подушке и с ними ничего не случается.

Земли под дорогой можно использовать как сельскохозяйственные угодья, для строительства автодорог и других целей.

Чтобы не огиать крупные водоемы, или неровности рельефа местности, трубы можно располагать под землей или под водой.

В разрезе труба должна представлять собой обхватывающую оболочку вокруг шины с электромагнитами, подводными кабелями и вспомогательным оборудованием. Труба полностью изолирована от внешнего мира, что избавляет ее от попадания посторонних предметов и людей на пути. На случай возникновения чрезвычайных ситуаций (разгерметизации внутри тоннеля, пожар, террористический акт и др.) чтобы люди не оказались запертыми в безвоздушном пространстве в тоннеле через каждые 3-4 километра пути должны быть предусмотрены шлюзы, автоматически перекрывающие аварийный участок.

Скорость вакуумных поездов будет различаться по регионам. Для Европы в связи с высокой плотностью городов она составит 1200, для западной части России она может достигать до 2000 – 2400 километров в час.

Такой вид транспорта на магнитной подушке по расчетам экологов во много раз снижает поступление вредных газов в атмосферу. Даже существующие поезда на магнитной подушке выбрасывают в атмосферу в 112 раз меньше углекислого газа, оксидов натрия и других вредных веществ, чем автомобили и в 29 раз меньше, чем обычные поезда.

В то же время переход на вакуумный транспорт связан с большими расходами. Так, стоимость 1 километра трубы обойдется в 10 миллионов долларов [2]. Со временем все расходы окупятся.

Все изложенное свидетельствует о том, что описываемый вид транспорта является вполне перспективным.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы, связанные с повышением эффективности работы международного железнодорожного транспорта и показаны пути их решения.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, эффективность, железнодорожные перевозки, поезд.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності роботи міжнародного залізничного транспорту й показані шляхи їхнього рішення.

Ключові слова: залізничний транспорт, ефективність, залізничні перевезення, поїзд.

SUMMARY

The problems connected with increase of an overall performance of the international railway transportation and ways of their decision are considered in article.

Keywords: rail transport, efficiency, rail traffic, train.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Рошупкин В. Суперпоезд для Гитлера//Я, №44. 3.11.2009. www.jguzeta.com. «Независимая газета» (ng.ru)
2. Крючков В. Не стучите колеса//Я, №35. 7.09.2010. www.jagauzeta.com. Итоги (itogi.ru)

УДК 336.71

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**Пилипенко В.В.**, ст.викладач Донецький національний університет

Наявність в економіці будь-якої країни значних обсягів іноземного капіталу є ознакою макроекономічної стабільності, високого рівня довіри інвесторів до законодавчої і виконавчої влади. Перш за все це стосується не короткотермінових та спекулятивних інвестицій, а довгострокових й переважно прямих інвестицій. При цьому слід зазначити, що зменшення порівняно з минулими періодами або уповільнення темпів зростання іноземних інвестицій є прямою ознакою нестабільності та недовіри до країни.

Стратегія розвитку банківської системи повинна спрямовуватися на посилення можливостей банків щодо акумулювання заощаджень і перетворення їх на інвестиції. Стан банківської системи (рівень капіталізації, обсяг кредитів, відсоткова ставка, частка довгострокових кредитів, якість послуг) зумовлює кредитний потенціал банків, оптимальність розрахунків, можливості активізації фондових операцій, обсяг інвестицій.

Досвід показує, що будь-яка країна не може досягти економічної стабільності в умовах ізоляції від світової економічної системи. Саме взаємопроникнення окремих національних економік через механізм іноземних інвестицій, створення спільних транснаціональних корпорацій і є основою глобалізації світової економіки.

Актуальність теми. Подальший розвиток банківської системи України значною мірою буде пов'язаний з глобалізаційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. У зв'язку з цим дослідження проблеми доступу іноземного капіталу в банківську систему України, його вплив на підвищення рівня капіталізації набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблемі припливу іноземного капіталу в банківську систему України приділяють увагу багато вітчизняних економістів та практиків. Вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми зробили О. Балануц, О. Барановський, О. Кіреєв, В. Міщенко, Р. Набок, С. Моїсєєв, А. Росинський та ін. Незважаючи на те, що існують дослідження щодо проблеми припливу іноземного банківського капіталу у вітчизняну банківську систему, наукові та практичні пошуки у даному напрямку доцільно продовжувати.

Мета статті полягає у визначенні напрямків впливу іноземного капіталу на банківську систему України, його позитивних і негативних наслідків.

Основні результати дослідження. Останні роки банківський сектор України зіткнувся з рядом проблем, однією з яких є неспроможність українських банківських установ конкурувати з іноземними, частка яких на вітчизняному ринку постійно зростає. Таке становище також поглиблюють процеси глобалізації, які здійснюють безпосередній вплив на банківську систему України.

Фінансова криза на міжнародному ринку та економічна нестабільність в Україні визначили для банківських установ нове операційне середовище. Довгострокові інвестиції користуються серед населення меншим попитом, що негативно впливає на економічну діяльність підприємств. Наслідком цього може бути зростання простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків. Слід враховувати і той факт, що робота з простроченою заборгованістю вимагає від банків запровадження нових методів і прийомів фінансової безпеки. Можливості позик на зовнішніх ринках у банків на сьогодні недостатні. Зростає процентна вартість позик, Національний банк України стримує ліквідність гривні, що призводить до підвищення процентних ставок на міжбанківському ринку. У цій ситуації рівень фінансової безпеки банківської системи визначається здатністю локалізувати вплив загроз.[1,с.87]

Одним із таких завдань є визначення умов і ефективності функціонування банків з іноземним капіталом.

Банківський капітал - важлива складова фінансового капіталу. Від нього значною мірою залежить подальший розвиток економіки України, її інтеграція у світову спільноту. Основою для зміцнення банківської системи України, підвищення її надійності та стійкості до криз є достатній рівень капіталізації. Для того, щоб визначити сучасний стан розвитку банківського капіталу в Україні, варто проаналізувати динаміку основних показників, що характеризують власний капітал, активи та зобов'язання комерційних банків та рівень капіталізації банків.

До 2007 р. простежується позитивна динаміка основних показників банківської діяльності, зокрема темпів зростання власного банківського капіталу, активів та зобов'язань банків (рис.1.).

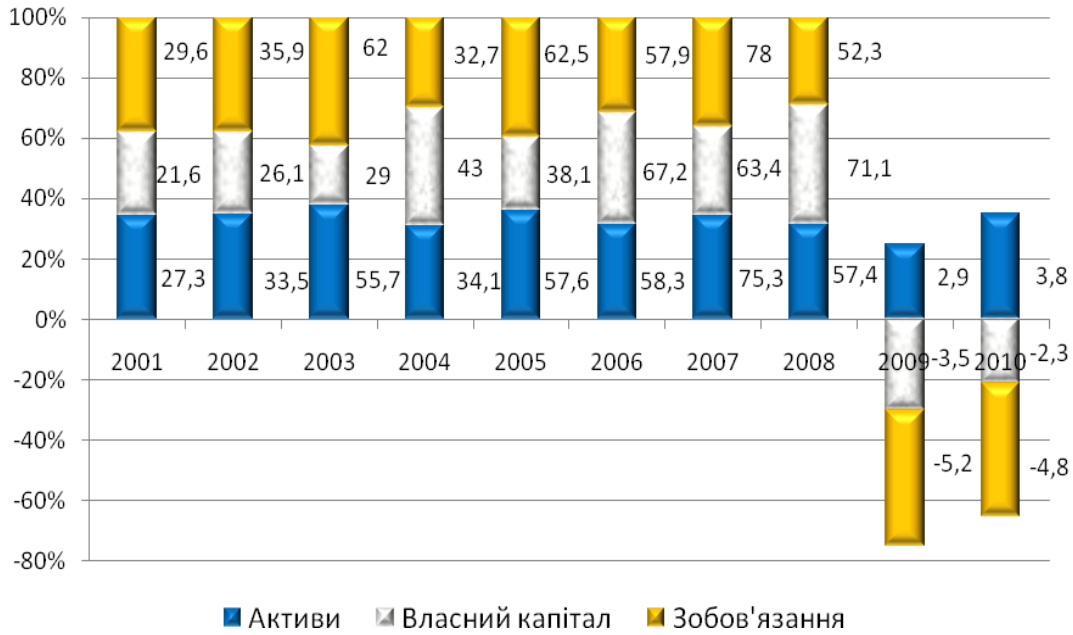


Рис.1. Темпи приросту активів, капіталу та зобов'язань банків України за 2001-2010 рр. [2, с.48]

Як видно на рис. 1, кризові явища в банківській системі, які відбулися у другій половині 2008 р., відбилися на рівні зростання капіталу банків та зобов'язань, який за станом на 01.01.2010 має тенденцію до зниження.

У 2009 р. завершена діагностика фінансових установ, метою якої було визначення потреб банківського сектору в додатковому капіталі.

У зазначений період спостерігалася лібералізація вимог до якості капіталу, що дозволило банкам враховувати у капіталі внески акціонерів ще до часу їх реєстрації, а також включати субординований борг в іноземній валюті.

Упродовж останніх років спостерігається тенденція до збільшення частки іноземного капіталу, зокрема російського, в сукупному банківському капіталі України. На банки зі 100-відсотковою участю іноземного капіталу припадає незначна частина сукупного статутного капіталу і активів банківської системи України, що становить 35,8 % від усього банківського капіталу (рис.2.).

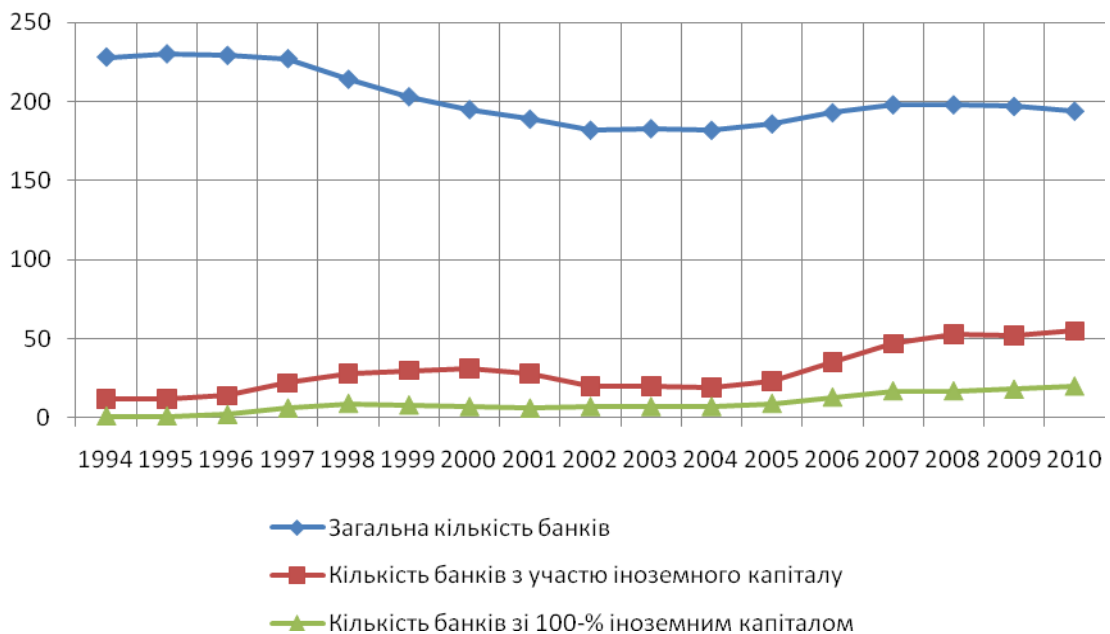


Рис.2. Банки з іноземним капіталом у загальній структурі банківських установ України (1994-2010) [6]

Якщо у банківській системі недостатньо власних коштів, то відбувається залучення їх ззовні. Отже, проблемним питанням капіталізації банківської системи є вкладення коштів у банківську систему за рахунок закордонних інвесторів. З одного боку, йдеться про достатність у вітчизняних підприємств і фізичних осіб належного обсягу фінансових ресурсів для інвестування у банківський капітал, а з другого – про можливі наслідки поглинання зарубіжним капіталом українських банків. Найбільшими іноземними інвесторами участі в статутному капіталу банків України за станом на 01.01.2011 були країни, які показані на рис. 3.[7]

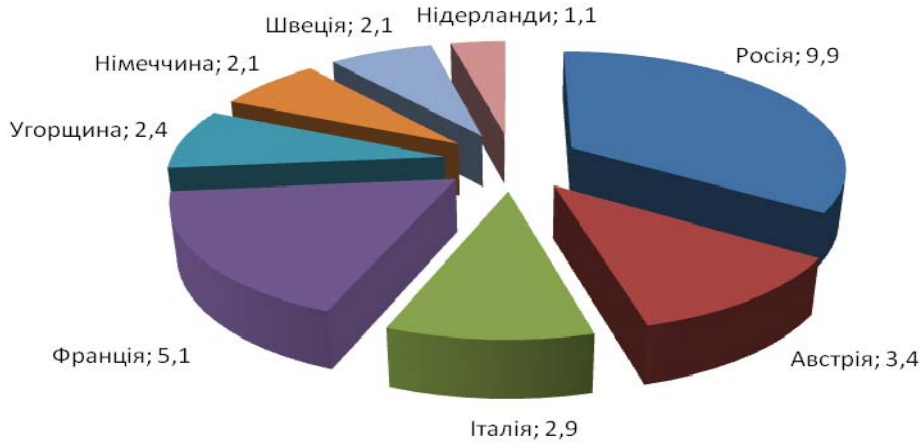


Рис.3. Участь іноземних інвесторів у статутному капіталі банків України за станом на 01.01.2011, %

Основні показники ефективності діяльності банків з іноземним капіталом в Україні за станом на 01.01.2010 наведені в табл.1.

Можна зазначити, що ефективність діяльності вітчизняних банків у порівнянні з іноземними знаходиться на досить високому рівні. Іноземні банки виходять на новий ринок шляхом створення відділень або філій, тобто органічного розвитку, або шляхом придбання місцевого банку.

Таблиця 1

Основні показники ефективності діяльності банків з іноземним капіталом в Україні станом на 01.01.2011 [6]

Країна-інвестор	Назва банку	ROE, %	ROA, %	ЧПМ, %	МК	Рейтинг по ROE	Рейтинг по ROA	Рейтинг по ЧПМ
США	Сітібанк (Україна)	55,4	10,8	10,1	5,1	1	1	22
Франція	Каліон банк Україна	37,0	5,7	7,7	6,4	2	2	43
	Профін банк	0,8	0,4	7,9	1,8	40	63	40
	УкрСиббанк	-25,4	-2,7	6,7	9,5	139	141	63
	Індекс-банк	-121,5	-5,3	4,7	22,9	154	168	11
Нідерланди	Інг банк Україна	10,3	1,5	6,7	6,9	11	4	62
Австрія	Райффайзенбанк	-42,4	-10,8	0,4	3,9	164	151	178
	Аваль							
	Фольксбанк	-50,8	3,8	7,3	13,3	146	155	49
Італія	Ерсте Банк	-31,0	-1,1	6,3	8,3	118	116	71
	Укрсоцбанк	2,1	0,3	7,1	7,2	53	35	51
	Унікредит банк	0,3	0,0	6,0	10,5	103	93	81
Німеччина	Правекс-банк	-59,6	-9,4	3,8	6,3	161	158	126
	Дойче банк ДБУ "Форум"	-3,0	-2,9	0,7	1,0	142	121	176
Швеція	Сведбанк	-35,6	-3,4	4,0	10,4	143	148	122
Швеція	Сведбанк	-237,6	-31,3	12,3	-7,6	170	172	13
Угорщина	ОТП банк	-15,3	-1,5	8,5	10,4	130	134	34
	Радабанк	2,6	2,2	17,9	1,2	4	32	6
	Банк ренесанс капітал	0,7	0,2	9,1	3,9	61	179	67
	Дочірній банк	1,0	0,2	6,2	5,8	18	35	69

Росія	Сбербанку Росії							
	Енергобанк	0,6	0,1	7,0	4,5	57	90	77
	ВТБ банк	0,0	0,0	5,9	8,9	93	15	115
	Альфа-банк	-12,1	-1,2	8,4	10,0	126	131	120
	БМ банк	-46,7	-3,9	3,9	12,0	147	153	124
	Банк Петрокомерц-Україна	-43,7	-4,9	3,6	8,9	150	152	131
	Промінвестбанк	49,0	9,0	3,2	5,4	160	154	139
	Банк "Русский стандарт"	-42,4	-10,8	0,4	3,9	164	151	178
Україна	ПриватБанк	10,2	1,2	8,6	8,4	15	5	33
	Ощадбанк	4,2	1,2	7,0	3,7	17	17	54
	Укресімбанк	0,2	0,0	6,0	5,3	100	102	83

Банківська система України протягом 2005-2010 рр. зазнала значних змін, що виражались у пришвидшеному рості активів, капіталу, кредитів і депозитів в докризовий період, а також їх суттєвому спаді під час порушення фінансової стійкості.

Паралельно з кількісними зрушеннями відбулись значні структурні перетворення- частка іноземного капіталу зростає з 9,6 до 35,8 % [6]. Станом на 1.01.2011р. нерезиденти контролюють 49,7 % активів банківської системи, що у 5 разів більше, ніж у 2005 р.(рис.4.).

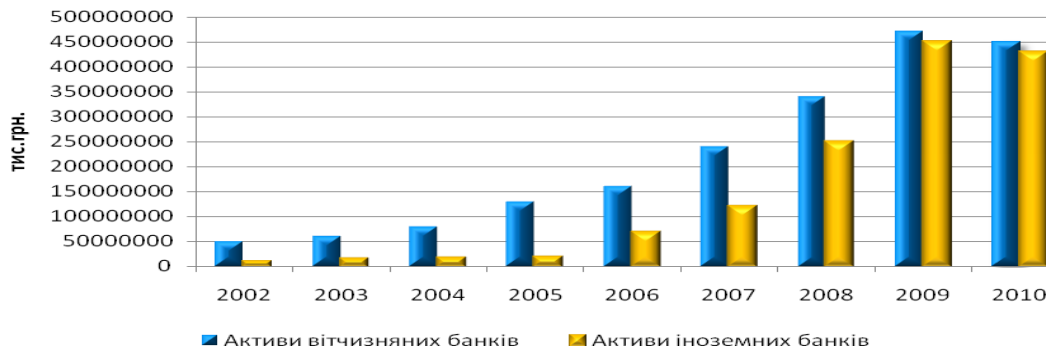


Рис.4. Динаміка експансії іноземних банків в Україні протягом 2002-2010 рр.[6]

Серед 10 найбільших банків за обсягом активів 7 належить іноземним власникам. Іноземні банки відіграють системоутворюючу роль з огляду на суттєву частку на банківському ринку. Відтак, їхня реакція на кризові явища 2008-2009 років окреслила основні шляхи самовідновлення банківської системи України.

Оскільки подолання негативних наслідків фінансової кризи триває досі, важливо проаналізувати ефективність внеску іноземних банків у даний процес для оптимізації подальшого регулювання іноземного капіталу в Україні.

Серед недоліків виходу банку на ринок шляхом органічного розвитку слід виділити необхідність досконалого планування його діяльності відповідно до банківського законодавства України. Придбання контрольного пакета акцій банку потребує ініціювання процедури реорганізації, що зумовлює додаткові витрати на пошук і відрядження до придбаного банківської установи висококваліфікованих спеціалістів, переведення банку, що реорганізується, на операційну модель іноземного банку.[5,с.53]

Таким чином, можна зробити висновок, що, незважаючи на цілий ряд позитивних змін, експансія іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі супроводжується значним переліком ризиків для банківського сектора та економіки України в цілому, оскільки іноземні банки в Україні переслідують здебільшого власні цілі, не здійснюючи істотного позитивного впливу на економічний розвиток України та ефективність функціонування всієї банківської системи в цілому. Це вимагає посилення контролю держави над процесом входження іноземного капіталу в український банківський сектор. Разом з тим слід усвідомлювати, що за обмеженості внутрішніх джерел фінансування і вкрай низької довіри населення до банків, достатній рівень зовнішнього фінансування, насамперед по внутрішньобанківських каналах, є необхідною умовою пом'якшення ресурсних обмежень української економіки, поліпшення платіжного балансу, відновлення кредитування реального сектора.[3,с.61]

Головним ризиком нарощення частки іноземного капіталу в банківській системі України є зниження рівня фінансової безпеки держави, хоча і фінансова криза не спричинила відтік іноземного капіталу з банківської системи України, а іноземні інвестори проявили стратегічний інтерес до вітчизняного банківського сектора. Підвищення ролі іноземного банківського капіталу протягом фінансової кризи може створювати нові ризики, пов'язані з посиленням загрози економічному суверенітету країни, і така тенденція повинна адекватно враховуватися у регуляторній політиці

Національного банку України та Уряду.



Рис. 5. Переваги та недоліки присутності іноземних банків в Україні [5, с.52]

Висновки. Як у період економічного зростання України, так і в період фінансової кризи іноземний капітал проявив стратегічний інтерес до вітчизняного банківського сектору. За останні десять років банки з іноземним капіталом значно посіли власні позиції у відповідній галузі і вже на сьогодні їхній вплив є суттєвим. Головною причиною цього є доступ іноземних банків до дешевих закордонних ресурсів. Така експансія, незважаючи на ряд позитивних наслідків, супроводжується значними ризиками для вітчизняного банківського сектору та економіки України в цілому, насамперед це пов'язано з загрозою фінансовій безпеці країни.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто світовий досвід контролю за іноземним банківським капіталом. Визначені основні методи регулювання іноземного капіталу в банківській системі різних країн світу, що аналізуються. Запропоновано рекомендації щодо регулювання процесів впливу іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок.

Ключові слова: іноземний капітал, філія іноземного банку, квотування іноземного капіталу, інтернаціоналізація, економічні дисбаланси.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрен мировой опыт контроля за иностранным банковским капиталом. Определены главные методы регулирования иностранного капитала в банковской системе разных стран, что анализируются. Предложено рекомендации по регулированию процессов влияния иностранного банковского капитала на отечественный банковский рынок.

Ключевые слова: иностранный капитал, филиал иностранного банка, лимитирование иностранного капитала, интернационализация, экономические дисбалансы.

SUMMARY

The article investigates the world experience of foreign bank capital control. The main methods of adjusting foreign capital are determined in the banking system of different countries, are analyzed. Also there are recommendations about regulation influence processes of foreign capital on national banking market.

Keywords: foreign capital, branch of foreign bank, fixing a quota for foreign capital, internationalization, economic unbalance.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Коваленко В.В.. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика / В.В. Коваленко // Монографія: Суми ДВНЗ "УАБС НБУ" - 2010. - с.228.
2. Чуб О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації. / О. О. Чуб. // Фінанси України. - 2009. - № 7. - С. 47-51.
3. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // Вісник НБУ. - 2009. - № 10. - С. 60-65.
4. Бюлетень Національного банку України [Текст] : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. - 2010. - № 3 (204). - 189 с.
5. Коваленко, В. В. Критеріальні ознаки фінансової стабільності банківської системи [Текст] / В. В. Коваленко // Міжнародна банківська конкуренція : зб. Тез доповідей III Міжнарод. наук. конф., 15-16 травня 2008р. - Суми : Національний аграрний університет, 2008. - С. 51-53.
6. Статистична інформація офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua
7. Статистична інформація офіційного сайту Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.aub.gov.ua

УДК 658.8

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ НАУКОВОГО РЕЙТИНГУ ВСТУПНИКІВ НА НАВЧАННЯ НА ОКР «МАГІСТР» У НАДАННІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВНЗ

Подольський Р.Ю., к.е.н., доц. кафедри маркетингу ДонНУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Модернізація системи освіти вимагає від ВНЗ України не тільки суворо дотримуватись різних нормативно-правових актів щодо реалізації внутрішніх інноваційних та міжнародних інтеграційних програм, але й використання додаткових інструментів, які б допомагали визначати та оцінювати надбання студентів та абітурієнтів у процесі їх участі у освітніх процесах при отриманні визначеного освітньо-кваліфікаційного рівня. Особливу актуальність це набуває при прийомі абітурієнтів при вступі на навчання на освітньо-кваліфікаційний рівень магістра, де при визначенні загального рейтингу вступника крім навчальних досягнень треба враховувати ще й його наукові надбання у вигляді розрахунку наукового рейтингу. Визначення наукового рейтингу може здійснюватись за показниками, до яких слід віднести показники, які є пріоритетними для ВНЗ у формуванні його загального рейтингу та розвитку студентської науки.

Показники повинні характеризувати наукові надбання вступника, який відповідно до Закону України «Про вищу освіту» № 2984-III [7], від 17.01.2002р., із змінами від 19 січня 2010 р., на основі освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра хоче здобути повну вищу освіту, спеціальні уміння та знання, достатні для виконання професійних завдань та обов'язків (робіт) інноваційного характеру певного рівня професійної діяльності, що передбачені для первинних посад у певному виді економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нормативна база формування показників з визначення наукового рейтингу ґрунтується на Указі Президента України «Про забезпечення подальшого розвитку вищої освіти в Україні» від 25.09.2008 р. [4], «Державній цільовій програмі роботи з обдарованою молоддю на 2007-2010 роки» [5], затвердженій постановою Кабінету Міністрів України 8.08.2007 р. № 1016, таких інструктивних, розпорядних, звітних та програмних документах:

рішенні колегії Міністерства освіти і науки України від 25.12.2008 р. про підсумки Всеукраїнської і Міжнародної студентської олімпіад, конкурсів наукових робіт студентів, інших формах наукової роботи у 2007-2008 н.р. та шляхи їх удосконалення [6],

додатку 1 до листа МОН від 18.12.2007 р. № 1/9-711, щодо визначення результатів діяльності за переліком тематичних напрямків,

лісті № 15/20 -92 від 27.01.2009 р. Департаменту науково-технологічного розвитку, щодо підсумків науково-технічної діяльності,

лісті від Голови наглядової Ради проекту ТОП 200 відносно формування рейтингу кращих 200 Вузів України,

лісті № 1.4/3022 від 09.12.2008 р. Інституту інноваційних технологій і змісту освіти щодо інформацію про науково-дослідну роботу студентів ВНЗ.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. При цьому, оцінка таких надбань має бути як якісною так і кількісною, що буде сприяти більш об'єктивному підході до побудови рейтингу окремих осіб.

Цілі (завдання) статті. А основним завданням є побудова методики визначення наукового рейтингу вступників на навчання на освітньо-кваліфікаційний рівень магістра до вищих навчальних закладів України.

Основний матеріал дослідження. Визначення наукового рейтингу для конкурсного відбору вступників на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра у 2009-2010 рр. у Донецькому національному університеті відбувалося з дотриманням усіх нормативних вимог щодо відповідних дій з такого визначення. Такі дії першочергово ґрунтувалися на розробленні та затвердженні відповідного «Положення про визначення наукового рейтингу вступників на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем (ОКР) «магістр». При цьому окремі його частин, які безпосередньо стосуються обчислення наукового рейтинг, були включено до «Правил прийому до ДонНУ» [8-9], які розроблялися приймальною комісією ДонНУ до початку вступної кампанії відповідного року.

Положення у 2009-2010 рр. було обов'язковим інструктивним документом, щодо визначення наукового рейтингу для конкурсного відбору вступників на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра у ДонНУ незалежно від джерел фінансування навчання та формах навчання.

Положення застосовувалось для визначення наукового рейтингу тих вступників, які мають відповідний освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавра та виявили бажання здобути вищу освіту за ОКР магістра відповідно до «Умов прийому до вищих навчальних закладів України у 2009 (2010 р.)», затверджених Наказом Міністерства освіти і науки України № 802, від 2 вересня 2008 р. [1] (№ 873, від 18 вересня 2009 р. [2]) та «Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 65 від 20.01.1998 р. [3] (Табл.1).

Доцільним, при визначенні наукового рейтингу, було застосування загальної накопичувальної суми балів, отриманих вступником за кожним з показників, які враховано у такій формулі:

$$N = N_1 + N_2 + N_3 + N_4 + N_5 + N_6 + N_7 + N_8 + N_9 + N_{10}$$

де, N – значення наукового рейтингу вступника,

N₁ – наукові статті, опубліковані у наукових (фахових) виданнях, що визнаються ВАК України, та наукові статті, які опубліковано у наукових (фахових) виданнях, що мають імпаکت-фактор;

N₂ – наукові статті, опубліковані в закордонних виданнях;

N₃ – наукові статті, опубліковані у Вісниках Студентських наукових товариств ВНЗ;

N₄ – опубліковані тези доповідей, публікації суспільного значення в ЗМІ, сценарії підготовлених і проведених телерадіопередач;

N₅ – отримані патенти на винахід/корисну модель;

N₆ – перемога в закордонних міжнародних наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах,

N₇ – перемога в міжнародних (у межах України) всеукраїнських наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах (диплом або грамота за зайняте перше, друге, третє місце), Стипендіальній програмі фонду В.Пінчука,

Таблиця 1.

Кількісне значення показників для визначення наукового рейтингу вступників в магістратуру ДонНУ

№	Показник	Балів за одиницю	Нормативні посилення
1	N_1 наукові статті, опубліковані у наукових (фахових) виданнях, що визнаються ВАК України ¹ , та наукові статті, які опубліковані у наукових (фахових) виданнях, що мають імпакт-фактор ²	5	А, Б, Г, Д
2	N_2 наукові статті, опубліковані в закордонних виданнях ¹	2	А, Б, Г, Д
3	N_3 наукові статті, опубліковані в Віснику студентського наукового товариства ВНЗ ¹	1	
4	N_4 опубліковані тези доповідей ¹ , публікації суспільного значення в ЗМІ, сценарії підготовлених і проведених телерадіопередач ⁵	0,2	А, Б, Г, Д
5	N_5 отримані патенти на винахід/корисну модель ¹	6	В, Г, Д
6	N_6 перемога в закордонних міжнародних наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах (диплом або грамота) ³		А, Б, В, Г, Д
		1 місце	
		2 місце	
		3 місце	
7	N_7 перемога в міжнародних (у межах України) всеукраїнських наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах (диплом або грамота), Стипендіальній програмі фонду В.Пінчука ³		А, Б, В, Д

		1 місце	6	
		2 місце	5	
		3 місце	4	
8	N 8	інші нагороди (заохочувальні дипломи та грамоти, тощо), які отримали студенти у наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах		Б, В, Д
		закордонних	3	
		міжнародних (у межах України), всеукраїнських	2	
		інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських)	1	
9	N 9	нагороди, які отримали студенти у наукових конференціях		Д
		закордонних ⁴	1	
		міжнародних (у межах України), всеукраїнських ⁴	0,5	
		інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських) ⁴	0,2	
		заохочувальні нагороди	0,1	
10	N 10	участь у наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах, конференціях		А, Б, Г, Д
		закордонних	0,03	
		міжнародних (у межах України), всеукраїнських, Стипендіальній програмі фонду В.Пінчука	0,02	
		інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських), виступ з доповіддю на засіданнях студентського наукового гуртка, участь у фахових тренінгах ⁵	0,01	

1 - бали розподіляються порівню серед всіх співавторів

2 - якщо стаття опублікована у науковому (фаховому) виданні, яке має імпаکت-фактор, то розрахунок балів здійснюється шляхом додавання бальної оцінки до множення бальної оцінки на кількісне значення імпаکت-фактору видання.

3 - якщо формат проведення заходу не дає можливості визначити призове місце, то при Визначенні наукового рейтингу така нагорода враховується за найвищим балом

4 - диплом або грамота за 1,2,3 місце

5 – публікації суспільного значення в ЗМІ, сценарії, підготовлених і проведених телерадіопередач та участь у фахових тренінгах тільки для спеціальності журналістика

А. Додаток 1 до листа МОН від 18.12. 2007 р. № 1/9-711 (результати діяльності за переліком тематичних напрямків).

Б. Лист № 15/20 -92 від 27.01.2009 р. Департаменту науково-технологічного розвитку щодо підсумків науково-технічної діяльності

В. Лист від голови наглядової Ради проекту ТОП 200 відносно формування рейтингу кращих 200 Вузів України від 13.01.2009р.

Г. Лист № 1.4/3022 від 09.12.2008 р. Інституту інноваційних технологій і змісту освіти щодо інформації про науково-дослідну роботу студентів ВНЗ

Д. Рішення колегії міністерства освіти і науки України від 25.12.2008 р. про підсумки Всеукраїнської і міжнародної студентської олімпіад, конкурсів наукових робіт студентів, інших формах наукової роботи у 2007-2008 н.р. та шляхи їх удосконалення.

N8 – інші нагороди, які отримали студенти у наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах, конференціях (у тому числі у закордонних, міжнародних (у межах України) та всеукраїнських, інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських),

N9 – нагороди, які отримали студенти у наукових конференціях (у тому числі у закордонних, міжнародних (у межах України) та всеукраїнських, інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських), заохочувальні нагороди,

N10 - участь у наукових конкурсах, олімпіадах, змаганнях, програмах, конференціях, фахових тренінгах (у тому числі у закордонних, міжнародних (у межах України) та всеукраїнських, інших (обласних, регіональних, міських, університетських, міжвузівських), Стипендіальній програмі фонду В.Пінчука.

Визначення наукового рейтингу (відповідно до кількісних параметрів показників означених у табл.1) здійснювалось тільки за тими показниками, які підтверджено документально, та за якими надано завірнені копії підтверджувальних документів, достовірність яких за оригіналом визначала або приймальній комісії ДонНУ, або у установленому законодавством України порядку нотаріат.

Документами, які підтверджують наукові досягнення вступника до магістратури можуть бути такі (за показниками):

N1, N2, N3, N4 – наукові статі, тези доповідей;

N5 – патент на винахід / корисну модель;

N6, N7 – диплом або грамота за зайняте перше, друге, третє місце, сертифікат переможця;

N8 – заохочувальні грамоти та дипломи, подяки оргкомітетів, тощо;

N9 – диплом або грамота за зайняте перше, друге, третє місце, заохочувальні дипломи та грамоти;

N10 – матеріали, які підтверджують участь (акти, сертифікати, довідки від журі, опублікована програма конференції, інші опубліковані матеріали, які дозволяють ідентифікувати участь вступника у наукових заходах, витяги з протоколу засідання кафедри, гуртка тощо).

При підрахунку значення наукового рейтингу з метою надання рівних можливостей для вступу та не обмеження прав вступників, важливим представлялося не встановлювати мінімальну та максимальну межу наукового рейтингу.

Слід відмітити, що при визначенні наукового рейтингу врахування показників участі вступника у фахових тренінгах, публікаціях суспільного значення в ЗМІ, сценаріях підготовлених і проведених телерадіопередач здійснювалось тільки для вступників на спеціальність журналістика.

У зв'язку з тим, що участь вступників у конкурсі іменних стипендій (Президента України, Кабінету міністрів України, Верховної Ради України, Іменні стипендії Вузу, Миського голови, Вченої ради факультету, тощо) не відноситься до наукових надбань, а є заходами з матеріального заохочення за результатами діяльності вступників (в тому числі і за наукові надбання) у розрахунку наукового рейтингу ці показники не були враховані. В той же час, участь вступників у спеціальних стипендіальних програмах (Стипендіальна програма фонду В.Пінчука, тощо), яка вимагає підготовки наукових робіт, у науковому рейтингу була врахована та оцінена.

При цьому сам перегляд окремих положень що відносяться до розрахунку наукового рейтингу не міг здійснюватись у період проведення вступної кампанії, крім випадків, які виникають у зв'язку зі зміною законодавчої та нормативно-правової бази, форс-мажорних обставин.

Для втілення такого підходу, щодо врахування результатів наукової діяльності вступників, доцільним представлялася визначена формалізація узагальнюючого документу, який підтверджує кількісні параметри наукового рейтингу вступника на навчання за ОКР «магістр». У якості такого документу виступало «наукове подання на зарахування на навчання за ОКР магістра», яке є паперовим номерним двохстороннім документом, який надавала приймальна комісія ДонНУ вступникам до магістратури. А відповідальність за достовірність та доцільність врахування тих чи інших документів при визначенні наукового рейтингу вступника, розрахунок значення кількісних показників наукового рейтингу, які відображаються у поданні покладалася на приймальну комісію, голів атестаційних комісій факультетів, деканів факультетів, зав. кафедрами. При цьому первинне обчислення та визначення наукового рейтингу вступників і заповнення подання покладалася на деканів факультетів, зав. кафедрами (голів атестаційних комісій).

У разі незгоди вступника на навчання з розрахунком наукового рейтингу йому була надана можливість щодо подання апеляції. Вступник мав право оскарження (апеляції) визначеного йому на кафедрі наукового рейтингу, а сама апеляція повинна була розглядатися на засіданні апеляційної комісії не пізніше наступного робочого дня після подання заяви. При цьому розгляд таких апеляцій було віднесено до діяльності загальної апеляційної комісії, для чого вступник, після отримання заповненого на кафедрі подання терміново, але не пізніше наступного дня після його заповнення, міг подати заяву на ім'я голови апеляційної комісії. Головою апеляційної комісії призначався один з проректорів ДонНУ. Склад апеляційної комісії формувався відповідно до «Положення про Приймальну комісію ДонНУ» з числа тих представників, які не є членами фахових атестаційних комісій. Сама апеляція мала розглядатися тільки в присутності вступника. Якщо рішенням апеляційної комісії могло бути встановлено доцільність перегляду наукового рейтингу вступника, то подання підлягало перезаповненню. У разі незгоди вступника з рішенням апеляційної комісії, остаточне рішення приймала приймальна комісія.

А саме «Положення щодо визначення наукового рейтингу для конкурсного відбору вступників на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра у ДонНУ» у вступну кампанію 2009-2010 рр. підлягало обов'язковому щорічному перегляду та затвердженню на засіданні приймальної комісії до початку вступної кампанії.

Висновки та результати подальшого дослідження. Таким чином, запропонована методика оцінки наукового рейтингу вступників на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра може бути використана у діяльності Вищого навчального закладу при наданні ним освітніх послуг населенню. Однак її застосування пов'язане як з необхідністю постійного моніторингу кількісних та якісних результатів, так і з уточненням, вилученням, додаванням показників, їх кількісною та якісною інтерпретацією, що потребує подальшого вивчення.

РЕЗЮМЕ

Виявлено та систематизовано основні показники, які впливають на визначення наукового рейтингу вступника на навчання на освітньо-кваліфікаційний рівень магістра. Запропонована методика розрахунку наукового рейтингу вступників при наданні вищими навчальними закладами освітніх послуг.

Ключові слова: ОКР магістра, науковий рейтинг, методика розрахунку

РЕЗЮМЕ

Выявлены и систематизированы основные показатели, которые влияют на определение научного рейтинга абитуриентов, поступающих на обучение на образовательно-квалификационный уровень магистр. Предложена методика расчета научного рейтинга поступающих при предоставлении высшими учебными заведениями образовательных услуг.

Ключевые слова: ОКУ магістра, научный рейтинг, методика расчета.

SUMMARY

Identified and systematized the main factors that affect the determination of scientific ranking entrants to teaching in the educational-qualification level master's degree. The method of calculating the research rankings coming in the provision of higher education institutions of educational services.

Keywords: educational-qualification level master's, research rating, method of calculation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. http://www.osvita.org.ua/pravo/law_05/part_02.html
2. http://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/1246
3. <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1016-2007-%EF>
4. http://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/2541
5. Правила прийому до Донецького національного університету у 2010 р. (перероблені і доповнені)/ Під загальною редакцією В.П.Шевченка. – Донецьк.: ДонНУ, 2010. – 52 с.
6. Правила прийому до Донецького національного університету у 2010 р. (зі змінами і доповненнями, внесеними згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 243 від 26.03.2010 р.) / Під загальною редакцією В.П.Шевченка. – Донецьк.: ДонНУ, 2010. – 52 с.
7. http://www.osvita.org.ua/abitur/entrance/pravo/2008nak_mon_802.html
8. http://www.osvita.org.ua/abitur/entrance/pravo/2009nak_mon_873.html
9. <http://www.uazakon.com/document/spart75/inx75315.htm>
10. Модернізація системи управління навчальним процесом Донецького національного університету. Випуск 3: Тематичний збірник для професорсько-викладацького складу / За ред. Академіка НАН України В.П.Шевченка. Укладачі: А.М.Кучко, О.В.Мазнев, О.І.Скафа, О.В.Свтухова, Т.В.Кошка. – Донецьк: ДонНУ, 2009. – 580 с.

УДК 330.190.1

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, ЗАНЯТОСТИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Полянская Я.Л., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

Морозова А. И., бухгалтер ООО «Столовая №17»

Экономический рост определяет широкие возможности развития человеческого потенциала. На современном этапе развития рыночной среды в Украине необходимо кардинально изменять взгляды на источники и факторы экономического роста национальной экономики. Национальное богатство, благополучие её населения определяются не столько материальными благами, сколько степенью развития человеческого капитала.

Проблемы взаимовлияния экономического роста, человеческого развития и занятости являются объектом множества научных исследований. Значительное внимание исследованию регулирования занятости уделяли такие экономисты мирового уровня, как Дж.Р.Еренбург, Дж.Кейнс, Л. Роббинс, П. Самуельсон, К. Маркс, М. Фридмен и т.д.

В научную разработку теоретических и практических проблем занятости и человеческого развития значительный вклад внесли такие отечественные учёные, как С. Бандур, Е. Гришнова, А. Колот, Е. Либанова, В. Петюх, Л. Шевченко и другие исследователи.

Целью данной статьи является исследование взаимной связи и влияния экономического роста, развития человеческого потенциала и политики государственной продуктивной занятости как мощного фактора экономического роста страны и расширения возможностей человеческого развития.

На современном этапе развития общества главная роль принадлежит человеку в формировании

интеллектуальной и информационной экономики. В условиях стремительного научно-технического прогресса и ограниченности ресурсов человек становится неотъемлемой и главной составляющей всех без исключения технологических систем, а человеческий интеллект занимает место непосредственной и решающей силой новой постиндустриальной эпохи. Следует отметить, что эффективность производства только на 30-35% зависит от физического капитала, остальное – от уровня квалификации работников и специалистов [6].

Сегодня в Украине сложилась ситуация, которая открывает благоприятные возможности для решения фундаментальных проблем развития страны через дальнейшее усиление рыночных реформ и полного использования существующего национального богатства – человеческого капитала, природных ресурсов, научно-технического и производственного потенциалов. Экономический рост сегодня является крайне важной целью социально-экономической политики государства, именно он может предоставить ресурсы для решения социальных проблем. Экономический рост открывает широкие возможности для развития человеческого потенциала и расширения для человека сектора выбора. Но для того, чтобы этот потенциал мог быть реализован, необходимо обеспечивать постоянное расширение возможностей человека, справедливое распределение этих возможностей между всеми членами общества [8].

Необходимо отметить, что обязательным условием поддержания взаимосвязи между экономическим ростом и человеческим развитием является продуманное осуществление государственной политики, включающее реализацию целого комплекса экономических, институциональных и социальных мер. Так, в исследовании Махбуба Уль Хака (пакистанский экономист) выделяются четыре способа создания желаемой связи между экономическим ростом и развитием человечества.

Первый способ – увеличение инвестиций в человеческий капитал, в целях реализации способностей человека и его участия в производстве и распределении благ.

Второй – справедливое распределение национального дохода и богатства. Там, где распределение дохода и богатства неравномерно, высокий темп роста ВВП не отражается положительно на жизни людей.

Третий – осуществление государственной социальной политики.

Четвертый способ – расширение возможностей людей, особенно женщин, во всех сферах жизни. Если у людей есть право делать свой выбор в политической, общественной и экономической сферах, то перспективы экономического роста более устойчивы, продолжительны и учитывают индивидуальные интересы.

С точки зрения аспектов человеческого развития следует выделить следующие критерии качества экономического роста:

- обеспечение полной занятости,
- гарантия наличия средств к существованию,
- справедливое распределение дохода и ресурсов,
- обеспечение социального согласия и сотрудничества в обществе,
- гарантия свободы и обеспечения демократии,
- создание условий для устойчивого развития [10].

Возможность продуктивно работать, обеспечение занятости – основное соединяющее звено между достижениями экономического роста и созданием возможностей для развития человека. Обеспечение занятости с точки зрения концепции человеческого развития имеет ключевое значение. Человек, осуществляя трудовую деятельность, получает доход, необходимый для достойного существования и осуществления выбора. Данный доход позволяет человеку не только реализовывать свои возможности, но и осуществлять инвестиции в индивидуальное человеческое развитие – в образование, здоровье, повышение качества жизни. С другой стороны, именно трудовая деятельность позволяет каждому занятому реализовывать накопленный человеческий капитал, что в свою очередь увеличивает экономический рост и повышает благосостояние всей страны, расширяя возможности человеческого развития для всех его граждан. Без трудовой деятельности для общества не может быть человеческого развития, потому что исчезает материальная основа этого развития и стимулы, которые обеспечивают в будущем востребованность результатов этого развития [7].

Занятость можно рассматривать с точки зрения экстенсивного и интенсивного экономического роста (табл. 1). Так, в условиях экстенсивного экономического роста в первую очередь важна занятость населения в целом, а уровню образования людей, качеству рабочей силы уделяется гораздо меньше внимания. Считается, что экономика развивается благодаря растущему вовлечению незанятого населения в трудовые процессы. При этом происходит экономический рост, а значит и человеческое развитие.

Однако в современных условиях в постиндустриальных и некоторых развивающихся странах активно формируется экономика, основанная на знаниях, и технический прогресс становится двигателем экономического роста. Интенсивный экономический рост определяется во многом инвестициями в образование, НИОКР, инновации. Отсюда следует, что помимо интенсивного экономического роста, растет уровень грамотности населения, охват образованием, качество рабочей силы, таким образом,

человеческое развитие прогрессирует [5].

Политика в области занятости – это та сфера, в которой определяющую концептуальную и методологическую роль в мировом сообществе играет Международная организация труда (МОТ). В рамках МОТ были сформулированы основополагающие принципы государственной политики, экономической и общественной стратегии в сфере занятости, способствующей человеческому развитию.

Таблица 1

Влияние изменения уровня занятости на человеческое развитие

<i>Меры политики занятости</i>	<i>Последствия</i>	<i>Общий эффект</i>
Создание новых рабочих мест	Снижение безработицы, рост заработной платы	Рост заработной платы на фоне увеличения объема занятости, снижения безработицы, производства товаров и услуг, снижения их цен – рост уровня жизни населения
повышение квалификации, переобучение и подготовка кадров	Рост производительности труда, рост заработной платы, снижение безработицы	
Развитие инфраструктуры рынка труда (сеть кадровых агентств, бирж труда)	Снижение безработицы, рост заработной платы	
Мотивация и охрана труда	Рост производительности труда, рост заработной платы	
Эффективная макроэкономическая политика	Рост занятости, снижение безработицы, рост заработной платы, экономический рост	
Эффективная микроэкономическая политика (политика развития конкурентной среды, производства общественных благ, благоприятного бизнес-климата, снижения транзакционных издержек)	Рост предложения товаров и услуг, снижение цен на товары и услуги, рост занятости, снижение безработицы, рост заработной платы	

С учётом большого значения эффективной занятости для обеспечения общественного прогресса Международная организация труда МОТ ещё задолго до организационного оформления концепции человеческого развития сформулировала принципы государственной политики, экономической и общественной стратегии в сфере занятости, которая содействует человеческому развитию. Конвенция МОТ 1964 г. об улучшении в отрасли занятости предусматривает, что с целью стимулирования экономического роста и развития, повышения уровня жизни, удовлетворения потребностей в рабочей силе и ликвидации безработицы и неполной занятости необходимо стремиться к полной, продуктивной и свободно выбранной занятости. Полная занятость понимается как обеспечение работой всех, кто добровольно желает работать. Продуктивная занятость предполагает экономически выгодную и целесообразную занятость [4].

Таким образом, ключевым для человеческого развития в Украине в условиях экономического роста остаются государственные функции в сфере занятости. Содействие полной, продуктивной и свободно выбранной занятости населения, усиление механизмов регулирования рынка труда остаются важными составляющими государственной политики занятости, которая основывается на ратифицированных Украиной международных правовых документах и национальном законодательстве в сфере занятости.

Существующие проблемы в сфере занятости доказывают необходимость формирования системного подхода к труду и занятости, как со стороны государства, так и населения. В современных социально-экономических условиях в проблеме формирования у населения основ самообучения и саморазвития наблюдается существенное улучшение ситуации на национальном рынке труда. В случае нехватки государственных средств и распространения системы государственного образования и переподготовки экономически активной части населения, обучение происходит на собственные средства граждан, что является источником воспроизводства общественного научного потенциала нашей страны. Можно утверждать, что индекс человеческого развития, который формируется показателями продолжительности жизни, ВВП на душу населения и уровнем образования населения, много в чём зависит от умения граждан оперировать инструментами саморазвития. Поэтому органы государственной власти, разрабатывая политику занятости, должны создавать механизм влияния на разные возрастные группы населения [8].

На этапе экономического роста приобретает особое значение осуществление регулирующих мероприятий, направленных на ликвидацию скрытой безработицы, проведения политики продуктивной занятости. Усилия органов государственной власти должны сосредотачиваться на внедрении действующих стимулов создания новых рабочих мест, обеспечении гарантий занятости в процессе приватизации и реструктуризации предприятий, на поддержке предпринимательства и самозанятости населения, расширения практики гражданских работ, повышение гибкости рынка труда.

Таким образом, согласно основным постулатам концепции человеческого развития, предлагаются следующие основные направления действий по оптимизации связи между экономическим ростом и человеческим развитием в практической политике:

увеличение инвестиций в образование, здравоохранение, профессиональную подготовку, что будет способствовать реализации способностей человека и его участия в производстве и распределении благ;

справедливое распределение доходов и национального богатства, обеспечение материальной базы развития широких слоев населения и противодействие концентрации ресурсов в малочисленных группах;

сбалансированность социальных затрат и укрепления экономической базы социальной сферы, диверсификация источников ее финансирования;

расширение возможностей людей совершать свой выбор в политической, социальной и экономической сферах, прежде всего тех групп населения, которые по разным причинам имели ограниченные возможности (женщины, мигранты, этнические меньшинства) [7].

Для Украины можно выделить четыре приоритетных направления человеческого развития:

повышение роли каждого отдельного человека в обществе, расширение его возможностей: по собственной воле решать свою судьбу, то есть принимать решения и нести за них ответственность;

обеспечение социальной справедливости в отношении каждого человека - в распределении доходов и оплате труда в зависимости от ее качества, интенсивности и количества, в доступе к образованию, к услугам здравоохранения, к работе, к социальным благам;

достижение полной продуктивной занятости, которая в отличие от современного состояния обеспечивала бы не только социальный статус, но и благосостояние работников, стимулировала легальную эффективную деятельность, а не ориентацию на теневую экономику;

достижение экологической безопасности, предусматривающей два направления: ликвидацию последствий Чернобыльской катастрофы и последствий нерационального использования природных ресурсов; разработку комплекса мер, которые сделают невозможным повторение в будущем техногенных катастроф.

Нынешняя ситуация в Украине открывает благоприятные возможности для решения фундаментальных проблем экономической, социальной жизни населения путём полного использования ресурсов национального богатства. Человеческое развитие рассматривается как основная цель и критерий общественного прогресса, а экономический рост – как потенциально важный инструмент. Полная продуктивная занятость – один из существенных факторов экономического роста, который определяет уровень и качество жизни населения. Активная политика занятости – главный способ решения социально-экономических проблем, сложившихся в украинском обществе и расширения возможностей человеческого развития.

На дальнейшую перспективу основной целью политики занятости должно стать достижение структуры занятости постиндустриального типа, которой присуще увеличение численности и части лиц, занятых в сфере услуг, прежде всего в научном и информационном секторах экономики.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается экономический рост как основной фактор возможностей для развития человеческого потенциала. Также определено значение государственной политики занятости как мощного инструмента экономического роста и расширения возможностей человеческого развития. Разработаны направления оптимизации взаимосвязи между экономическим ростом, политикой занятости и человеческим развитием.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческое развитие, экономический рост, политика занятости, государственное регулирование.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто економічне зростання як основний чинник можливостей для розвитку людського потенціалу. Також визначено значення державної політики зайнятості як потужний інструменту економічного зростання та розширення можливостей людського розвитку. Розроблені напрями оптимізації взаємозв'язку між економічним зростанням, політикою зайнятості і людським розвитком.

Ключові слова: людський потенціал, людський розвиток, економічне зростання, політика зайнятості, державне регулювання.

SUMMARY

In the article economic growth as a major factor of possibilities for human potential development is considered. Also value state employment policy as powerful tool of economic growth and expansion of possibilities human development is defined. Optimization directions of correlation between economic growth, employment policy and human development are worked out.

Keywords: human capital, human development, economic growth, employment policy, government regulation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p.doc.htm.
2. Проект Закону України “Про сприяння продуктивній зайнятості населення” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ekonprof.narod.ru/Projekt.doc
3. Закону України "Про зайнятість населення" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=803-12
4. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ), 2+е издание, дополненное и переработанное. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
5. Корчагин Ю. А. Циклы развития человеческого капитала как драйверы инновационных волн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=257&Itemid=29
6. Кошулько О., Гуриченко І. Ефективність інвестицій у людський капітал на вітчизняних підприємствах / О.Кошулько, І. Гуриченко // *Україна: аспекти праці – 2009 - № 5 – С. 30-33.*
7. *Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посібник/ О.А. Грішнова– К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.*
8. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. / В.С.Васильченко, А.М.Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб— К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
9. Сікерко Л. П. Статистичне дослідження зайнятості та її вплив на людський розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/49.pdf
10. Человеческое развитие: учебник / Программа развития ООН в Узбекистане / Университет мировой экономики и дипломатии – Ташкент – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tashkent.unesco.org/ru/publications/135/>

УДК 657.421.3

СУЧАСНІ НАЦІОНАЛЬНІ ТА ЗАРУБІЖНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Семенова Д.А., к.е.н., доц., Донецький національний університет
Кобліанідзе Я.Р.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання матеріальні активи не є єдиним чинником забезпечення прибутковості підприємств. Існують і інші види активів, які не мають речовинної субстанції, але здатні відігравати важливу роль у процесі одержання прибутку. Особливе місце серед них посідають нематеріальні активи, для успішного використання яких необхідні принципово нові, сучасні методи достовірної оцінки. Оцінка вважається однією з ключових проблем бухгалтерського обліку, що пов'язано з труднощами при ідентифікації витрат, які формують первісну вартість нематеріальних активів, та відсутністю абсолютно ідентичних активів на ринку. Дослідженню підходів до оцінки нематеріальних активів останнім часом приділяють багато уваги в світовій економічній науці і практиці. Разом з тим, на сьогодні не можна говорити про завершеність теоретичних положень щодо визначення даного об'єкту обліку і уніфікації методики його оцінки. Дискусійний характер багатьох теоретичних підходів до оцінки нематеріальних активів та необхідність вирішення комплексу пов'язаних з цим методичних проблем зумовлюють актуальність даного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у дослідження питання оцінки нематеріальних активів і обґрунтування її вітчизняних і закордонних аспектів здійснили О.П. Колумбет [2], С.Ф. Покропівний [3], Т.М. Банасько [4], Л. Городянська [5], Н.О. Іванченко [6], І.І. Криштопа [7], О. Сизоненко [9], Н.Н. Гончарова [14], Є.Ю. Грабовська [15] та ін. Серед зарубіжних вчених ці моменти висвітили у своїх працях Р. Рейлі і Р. Швайс [1], Г. Сміт та Р. Парр [11]. Проте оцінка, і вартість нематеріальних активів – категорії багатосторонні і часто мало передбачувані, що породжує ряд суперечливих підходів науковців до вирішення цього питання.

Метою даної статті є дослідження і узагальнення сучасних підходів до вітчизняних і зарубіжних методик оцінки нематеріальних активів і визначення ефективних напрямків їх вдосконалення.

Результати дослідження. Аналіз та систематизація різних поглядів щодо визначення нематеріальних активів як економічної категорії, критеріїв її визнання і оцінки дозволили стверджувати, що нематеріальний актив (НМА) – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований, достовірно оцінений і використовуватися терміном понад 12 місяців у різних видах діяльності суб'єкта господарювання, що приведе до одержання очікуваних економічних вигід у

майбутньому. Також НМА можна розглядати як ресурс підприємства, контрольований ним у результаті минулих подій, що має матеріальний носій, підтверджений майновими правами. Такі визначення поглиблюють зміст досліджуваної економічної категорії й виявляють її суттєві ознаки.

У своїй глибинній роботі, присвяченій основним підходам до оцінки НМА, Р. Рейлі і Р. Швайс виокремлюють шість ознак, які повинні бути, щоб об'єкт можна було віднести до категорії нематеріальних активів і достовірно оцінити:

- конкретно ідентифікується та має впізнаваний опис;
- має юридичний статус і підлягає правовому захисту;
- є об'єктом права приватної власності, яке може бути передане відповідно до закону;
- має деякий речовий доказ або прояв свого існування (контракт, ліцензію, список клієнтів, комплект фінансових звітів і т. ін.);
- створюється в момент часу, що ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується;
- підлягає знищенню або може припинити своє існування в момент часу, що ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується [1].

З міжнародної точки зору, оцінка – це процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів в балансі та звіті про фінансові результати.

У вітчизняній підприємницькій діяльності все частіше виникають проблеми, пов'язані з оцінкою вартості НМА при приватизації або відчуженні їх державою, включенні їх до статутного фонду, визначенні майнових частин у статутному фонді при реорганізації підприємств, купівлі (продажу) прав, складанні фінансової звітності, заставі їх під отримуваний кредит, визначенні збитків від порушень прав, організації франчайзингу тощо [2].

Специфіку НМА як неуречевленої частини майна підприємства відображують особливості їхньої оцінки. На думку Покропивного С.Ф., складність вартісної оцінки нематеріальних активів зумовлена рядом факторів: різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, способами їхньої появи на підприємстві, формами їхнього практичного використання; імовірнісним характером отриманих результатів вартісної оцінки [3, с.150].

Як пише Т.М. Банасько [4, с.31], значна кількість об'єктів не може бути віднесена до складу НМА за національними П(С)БО через неможливість їх достовірної оцінки, оскільки не завжди: розробка НМА закінчується позитивним результатом; можливо знайти його подібний аналог для визначення вартості за ринковим методом; можна достовірно визначити вартість майбутніх доходів, які можна одержати від використання цього НМА.

З метою встановлення послідовності оцінки вартості НМА С. Покропивний [3] і Л. Городянська [5] пропонують виділяти такі її етапи: обстеження НМА; правова експертиза; з'ясування типу вартості і вибір відповідного методу оцінки вартості; формування інформаційної бази для проведення оцінки; розрахунки вартості нематеріальних активів за вибраними методами; підготовка звіту про оцінку.

Аналіз методів оцінки нематеріальних активів, проведений Н.О. Іванченко [6, с.8] виявив, що більшість з них ґрунтуються на уявленнях індустріальної епохи і втрачають свою актуальність в постіндустріальний період. Це пов'язано з тим що: вартість нематеріальних активів розраховується на основі початкової вартості, яка характеризує минулі показники і не придатна до оцінки в майбутньому; не всі НМА враховані на балансі підприємства; відсутня кількісна оцінка окремих показників НМА; не враховується взаємозв'язок із збалансованістю показників; ігнорується взаємодія з іншими активами підприємства та інше.

Вивчення діючої теорії і практики свідчить про існування двох видів оцінки НМА: експертної та бухгалтерської. Порядок експертної оцінки НМА регламентується Міжнародними стандартами оцінки, стандартами ТБООУЛ-2000, а також Національними стандартами № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» та № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Аналізуючи вищезазначені нормативи та різні підходи зарубіжних і вітчизняних вчених, в тому числі І. Криштопи [7], можна виділити три методичні підходи до визначення вартості НМА. (табл.1)

Вибір конкретного методу оцінки НМА має передбачатися в обліковій політиці підприємства та враховувати можливості підприємства щодо його емпіричної реалізації. Дуже поширеним на практиці є витратний підхід, який полягає у розрахунку витрат, що були понесені під час створення нематеріальних активів, або необхідних для його відтворення чи заміщення.

Як стверджують Т.М. Банасько [8], О. Сизоненко [9] та Н.В. Хольцер [10], дохідний підхід застосовується для оцінки НМА у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа від використання таких активів. Особливістю даного підходу є те, що його можна застосовувати у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти.

Що ж стосується брэнда, то необхідність його оцінки в більшості випадків пов'язана із продажем брэнда. Однак при оцінці брэнда дохідний і витратний підходи знаходять специфічні особливості застосування. Крім того, застосовуються й характерні винятково для оцінки брэнда методи – Brand Equity, експертний, interbrand і деякі інші. Проте жоден з них не повною мірою відповідає критеріям

повноти й надійності.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до оцінки нематеріальних активів

Характеристика підходів	Підходи до оцінки нематеріальних активів		
	Витратний	Ринковий	Дохідний
1.Методи оцінки НМА	1.метод вартості заміщення; 2.метод початкових витрат 3.метод відновної вартості	1.метод порівняльного аналізу; 2.метод звільнення від роялті 3.метод параметричної оцінки	1. метод капіталізації прибутків; 2. методи дисконтування майбутніх грошових прибутків
2. До чого привірюється вартість оцінюваних нематеріальних активів	до затрат на створення співстав-ного по корисності НМА	до найбільш ймовірної на визначеному сегменті ринку ціни співставного по корисності НМА, що продається в умовах чистої угоди	до доходів від використання тих НМА, що оцінюються
3. Основні переваги підходу	універсальність (може бути застосованим до будь-яких НМА)	є найбільш точним за умови достатнього обсягу ринкової інформації	універсальність (може бути застосованим до будь-яких НМА, що приносять економічну вигоду)
4. Основні недоліки підходу	оцінка, рідко від-повідає дійсній вартості НМА	1. незначна віддаленість продажу аналогів НМА в умовах чистої угоди від моменту оцінки 2. наявність інформації про ринкові ціни на оцінювані види НМА	складність застосування даних, отриманих на основі прогнозів та експертним шляхом
5. Основні області преференційного застосування підходу	може застосовуватися у якості додаткового методу з метою корегування даних, отриманих з використанням інших під-ходів, а також при неможливості використання останніх	може бути застосованим лише до НМА, щодо яких існує розвинений активний ринок	може застосовуватися за умови можливості отримати інформацію про доходи, що будуть отримані в результаті використання НМА що оцінюється

Використовувані на практиці підходи до оцінки вартості НМА орієнтовані переважно на міжнародні стандарти оцінки майна з урахуванням їх індивідуальності. Наприклад, у відомій монографії Г. Сміта і Р. Парра [11] наведено підходи до оцінки різних типів нематеріальних активів, які відображено у таблиці 2.

Таблиця 2

Рекомендоване надання переваги підходам до оцінки нематеріальних активів і об'єктів інтелектуальної власності

Види НМА та об'єктів інтелектуальної власності	В першу чергу	В другу чергу	В останню чергу
Патенти та технології	Дохідний	Ринковий	Витратний
Товарні знаки	Дохідний	Ринковий	Витратний
Об'єкти авторського права	Дохідний	Ринковий	Витратний
Кваліфікаційна робоча сила	Витратний	Дохідний	Ринковий
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Ринковий	Дохідний
Програмні продукти	Дохідний	Ринковий	Витратний
Дистриб'юторські мережі	Витратний	Дохідний	Ринковий
Базові депозити	Дохідний	Ринковий	Витратний
Права з франчайзингу	Дохідний	Ринковий	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Дохідний	Ринковий

Використання цих підходів у відношенні до НМА несе свою специфіку, оскільки вони є доволі нестандартним об'єктом для оцінки. Так, наприклад, в рамках витратного підходу важко визначити,

наскільки витрати, понесені на створення чи відтворення об'єкту відображають ринкову вартість різних НМА. Не завжди застосовується до НМА і порівняльний підхід. Пов'язано це з тим, що окремі об'єкти НМА трапляються досить рідко, а до деяких об'єктів, наприклад, патентів, досить складно підібрати аналоги. Тому основним підходом при оцінці нематеріальних активів найчастіше є доходний підхід, заснований на доходах, які очікує отримати власник об'єкту оцінки.

Але не слід забувати і про дотримання основних принципів бухгалтерського обліку, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», згідно з яким за принципом обачності слід застосовувати такі методи оцінки, які запобігають завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Тому нематеріальні активи краще оцінювати за витратним підходом.



Рис. 1. Оцінка нематеріальних активів відповідно до юридичного статусу

Якщо ж розглядати вартісну оцінку НМА в залежності від способів їх отримання, важливим при цьому є юридичний статус нематеріального об'єкта. Т.М. Банасько [8, с.79] виокремлює випадки, при яких виникає необхідність оцінки НМА відповідно до юридичного статусу і розділяє їх на дві групи (рис. 1).

Питання бухгалтерської оцінки НМА також розкрито в економічній літературі з позиції висвітлення вимог нормативних документів. Більшість економістів, зокрема Р. Хом'як [12, с.199] та Н. Ткаченко [13, с.353] наголошують на необхідності застосування таких її видів: первісна, амортизаційна, ліквідаційна, переоцінена, справедлива, залишкова вартість. При чому, кожен із зазначених видів оцінки застосовується відповідно до певних господарських операцій у процесі руху об'єктів нематеріальних активів (рис. 2).

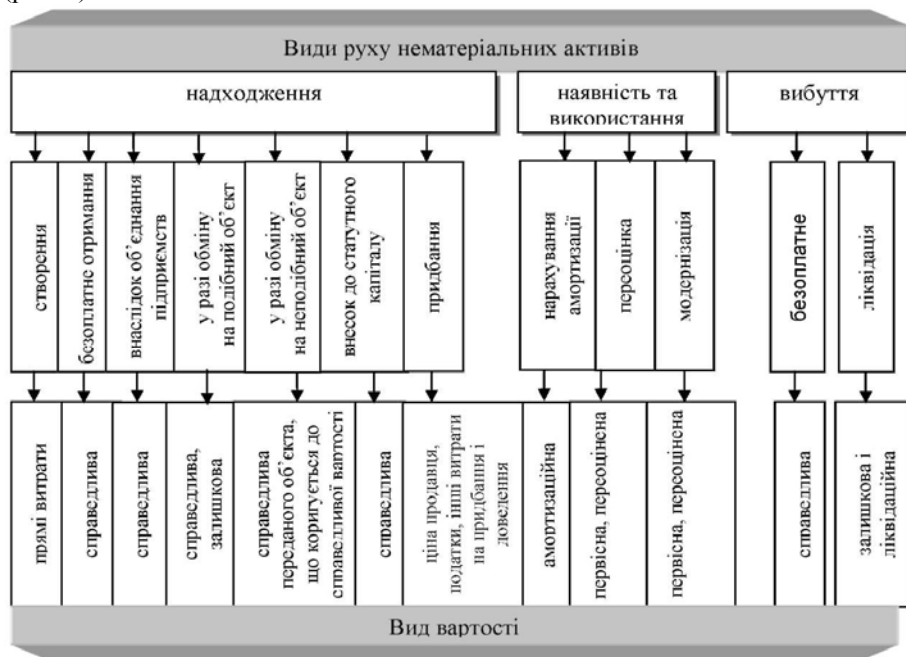


Рис. 2. Види вартості нематеріальних активів в бухгалтерському обліку

Вітчизняна законодавча нормативна база з питань обліку проголошує пріоритетною оцінку активів за їхньою історичною вартістю (фактичною собівартістю). Цей вид оцінки традиційно використовується

для складання фінансової звітності. У міжнародних стандартах фінансової звітності оцінку за історичною собівартістю не розглядають як пріоритетну, хоча при цьому визнається її широке застосування.

Достовірне визначення первісної вартості нематеріальних активів має велике значення, оскільки вона є основою для встановлення амортизаційної, переоціненої, залишкової та ліквідаційної вартостей. Обґрунтована оцінка нематеріальних активів на цьому етапі є найважливішою, оскільки передбачає визначення їх вартості на момент прийняття управлінських рішень.

Проте, проблеми оцінки об'єктів НМА, створених власними силами, залишаються невирішеними, адже такі активи надзвичайно важко ідентифікувати та оцінити. Тому їх не відображають в обліку, а всі витрати відносять до поточних витрат звітного періоду.

На сучасному етапі розвитку господарських відносин підприємці все частіше оцінюють активи за справедливою вартістю, поняття якої вперше з'явилося в стандартах бухгалтерського обліку на початку 90-х років, коли комітетом по стандартам бухгалтерського обліку США (FASB) були видані FAS-105 та -107, які визначали правила розкриття інформації про фінансові інструменти. Це спричинено, в першу чергу міжнародними тенденціями щодо використання даного виду оцінки, оскільки вона згідно з МСФЗ представляє собою суму, по якій можливо обміняти актив чи погасити заборгованість в операціях між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами.

Дана ситуація привела до появи нових міжнародних нормативних актів, які були створені задля визначення порядку застосування справедливої вартості у професійній оціночній діяльності. У вітчизняному П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" зазначені лише випадки, коли оцінка повинна здійснюватися за справедливою вартістю і немає чіткого механізму по застосуванню даного виду оцінки.

Розглядаючи принципи і варіанти оцінки НМА, Н.М. Гончарова радить зупинитися на використанні поняття ліквідаційної вартості, яка передбачена МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», але відсутня в П(С)БУ 8 [14]. Оцінка НМА по ліквідаційній вартості виникає при намірі підприємства реалізувати об'єкт після закінчення строку його корисного використання.

Проте застосування оцінки НМА по ліквідаційній вартості в бухгалтерському обліку не доцільно, так як навряд чи знайдеться такий покупець, який виявить бажання через n-років придбати колишній у використанні об'єкт прав. Крім цього, існує завжди ризик швидкого морального старіння об'єктів, а, отже, висока ймовірність придбати об'єкт, непридатний для подальшого використання. Що ж стосується визначення величини ліквідаційної вартості за інформацією активного ринку, то це практично неможливо, через його відсутність по багатьом об'єктам прав. Тому слід погодитися з відсутністю необхідності використання цього виду вартості у вітчизняній практиці. [14]

Розглядаючи методику формування вартості об'єкта НМА, Є.Ю. Грабовська [15] узагальнює інформацію про формування їх вартості згідно з МСФЗ 38 (рис. 3). Слід також зазначити, що у разі визнання НМА, створеного підприємством, до його собівартості включають усі витрати на його створення, виробництво і підготовку до використання, що можуть бути прямо віднесені до активу або розподілені на послідовній і обґрунтованій основі.

СПОСІБ ОТРИМАННЯ ОБ'ЄКТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ				
Придбання в обмін на платіж або зобов'язання сплатити кошти	Придбання в обмін на випущ. інструменти власного	Отримання внаслідок обміну на неподібний	Отримання внасл. обміну на подібний нематеріальний актив	Отримання безоплатн
Ціна придб. + Ввізне мито + Безповорот. податки + Витрати, прямо пов'яз. з привед. активу до стану	Справедлива вартість переданих інструментів власного	Справедлива вартість переданого активу +/- Сума коштів, або їх еквівал., перед. в процесі цієї	Балансова вартість переданого активу	Справед. вартість НМА + Витрати, пов'язані з довед. активу до

Рис. 3. Формування вартості нематеріальних активів згідно з МСФЗ 38

Дослідження зарубіжних підходів до оцінки НМА є необхідним у напрямку удосконалення оцінки НМА у практиці господарювання вітчизняних підприємств. При цьому даний процес має здійснюватися на основі вимог вітчизняного законодавства та врахування передового зарубіжного досвіду.

Облікове відображення інформації про нематеріальні активи без оцінки неможливе, адже у звітності дані про цей вид активів наводяться лише у грошовому вимірнику. Тому для вирішення цього

питання компанією Prospekt Ukraine розроблено програмний продукт Relationship Assets, який передбачає підготовку НМА до віднесення на баланс підприємства відповідно до вимог МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» та національного законодавства, а також обґрунтування вартості оцінки.

Висновки. За результатами проведеного дослідження обґрунтовано сучасні вітчизняні та закордонні методики оцінки нематеріальних активів і рекомендації з їх удосконалення та встановлено, що:

1. Не існує єдиного підходу вчених до визначення НМА як економічної категорії. Тому авторами запропоновано розглядати такі об'єкти інтелектуальної власності, з однієї сторони, як немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, але можуть бути ідентифіковані та достовірно оцінені, а з іншої – як ресурси підприємства, які мають матеріальний носій і підтверджені майновими правами.

2. Складність вартісної оцінки НМА, спричинена рядом факторів, які обумовлюють необхідність формування послідовності проведення цієї бухгалтерської процедури.

3. Серед різних підходів до експертної оцінки НМА найбільш поширеним є витратний підхід. Однак, при наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку об'єктів майнових прав власності більш доцільним буде використання дохідного підходу. Тому вибір конкретного методу оцінки НМА має враховувати можливості підприємства щодо його емпіричної реалізації.

4. Складність ідентифікації та оцінки об'єктів НМА, створених власними силами, обумовлює відсутність їх відображення в обліку і віднесення всіх витрат до поточних витрат звітного періоду.

5. Використання досліджень зарубіжних підходів до оцінки НМА у практиці господарювання вітчизняних підприємств з урахуванням вимог національного законодавства сприятиме достовірному і об'єктивному відображенню інформації про об'єкти НМА.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуті підходи до оцінки нематеріальних активів згідно вітчизняного та міжнародного законодавства. Висвітлено «вузькі» аспекти данної ділянки бухгалтерського обліку і проблеми, пов'язані з її достовірним визначенням, запропоновано рекомендації щодо їх вирішення.

Ключові слова: нематеріальні активи, оцінка, об'єкти права інтелектуальної власності, справедлива вартість, історична вартість, первісна вартість, ліквідаційна вартість, юридичний статус.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены подходы к оценке нематериальных активов согласно отечественного и зарубежного законодательства. Отражены «узкие» аспекты данного участка бухгалтерского учета и проблемы, связанные с его достоверным определением, предложены рекомендации относительно их решения.

Ключевые слова: нематериальные активы, оценка, объекты права интеллектуальной собственности, справедливая стоимость, историческая стоимость, первоначальная стоимость, ликвидационная стоимость, юридический статус.

SUMMARY

In the article the considered going near the estimation of intangible assets in obedience to a national and foreign legislation. The «narrow» aspects of this area of accounting work and problems, related to its reliable determination are reflected, recommendations are offered in relation to their decision.

Keywords: intangible assets, valuation, objects of intellectual property right, fair cost, historical cost, initial cost, liquidating cost, the legal status.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. – М. : КвинтоКонсалтинг, 2005. – 792 с.
2. Колумбет О.П. Оцінка нематеріальних активів: бухгалтерський та податковий аспекти / О.П. Колумбет // Науковий вісник Академії муніципального управління: зб. наук. праць. – К., 2009. – Вип. 7. – С. 84-90.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
4. Банасько Т.М. Проблеми та перспективи дослідження нематеріальних активів в Україні / Т.М. Банасько // Економіст. - 2010. - №2. –С. 30-33.
5. Городянская Л. Интеллектуальная собственность как нематериальный объект учета на предприятии / Л. Городянская // Бухгалтерский учет и аудит. -2007. -№4. –С. 41-46.
6. Іванченко Н.О. Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 / Київський національний університет технологій та дизайну. –К., 2007. -22 с.
7. Криштопа І.І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки її вирішення / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. - №1(26). –С. 169-176.
8. Банасько Т.М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т.М. Банасько // Проблеми теорії

- та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний зб. наук. праць. – Житомир, 2009. – Вип. 3(15). – С. 76-83.
9. Сизоненко О. Шлях надходження і метод оцінки нематеріальних активів / О. В. Сизоненко // Менеджмент. – 2008. - №10. – С. 174-192.
 10. Хольцер Н.В. Применение доходного метода при оценке стоимости нематериальных активов / Хольцер Н.В. // Вопросы статистики. – 2008. – №12. – С. 59-65.
 11. Smith G.V., Parr R.L. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3rd Edition, John Willey & Sons, Inc., 2000. – 638 p.
 12. Бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посіб. / Хом'як Р. Л., Лемішовський В. І., Воськало В. І. та ін. ; за ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішовського. — 6-те вид. — Львів : Інтеллект-Захід, 2009. — 1200 с.
 13. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ткаченко Н. М. — 3-те вид. — К. : Алерта, 2008. — 926 с.
 14. Гончарова Н.Н. Оценка нематериальных активов / Н.Н. Гончарова // Економічний простір. -2008. - №12/2. –С. 53-58.
 15. Грабовська Є.Ю. Деякі питання оцінки нематеріальних активів / Є.Ю. Грабовська, В.В. Новодворська, О.О. Любар // Подільський державний аграрно-технічний університет: зб. наук. праць. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17. – С. 100-103.

УДК 338.2

НАРКОМАНИЯ В УКРАИНЕ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Сторож В.В., к.ф.-м.н. Доцент кафедры экономической кибернетики Государственного университета информатики и искусственного интеллекта

Герасименко О.И., Государственный университет информатики и искусственного интеллекта

Проблема аддитивного поведения вообще и наркомании в частности - по своей природе комплексная проблема. Она имеет несколько аспектов, включая медицинский, психологический, юридический и социальный.

Социально-экономический подход к исследованию наркомании предполагает:

- выявление социокультурных механизмов приобщения человека к наркотикам;
- определение социокультурных факторов, способствующих и препятствующих возникновению и развитию наркотической зависимости;
- выявление основных тенденций развития наркомании как особой, главным образом молодёжной, субкультуры;
- выяснение отношения различных групп населения и социальных институтов к проблеме наркомании, а в особенности - к проблеме потребления наркотиков.

Такой подход к исследованию проблемы может послужить теоретической базой для разработки комплексной программы профилактики потребления наркотиков (и других их аналогов) у молодёжи. Подобная комплексная программа должна существовать в форме социальной технологии профилактики адаптивного поведения, и учитывать все аспекты этой проблемы. Это обусловлено тем, что частные, узкоспециализированные подходы (юридический или медицинский) показали слабую эффективность в условиях эпидемического распространения наркотиков. Именно социально-экономический подход в силу своей комплексности должен быть положен в основу социальной технологии профилактики адаптивного поведения.

В последнее время социологи усилили внимание к проблемам наркомании, но оно сосредоточено на частных вопросах. Так, Я. И. Гишинский в основном акцентирует своё внимание на остроте проблемы, А. А. Габиани [3] интервьюировал наркоманов проходящих лечение в стационаре. Некоторые российские исследователи предпринимают попытки комплексного анализа этой проблемы [4], однако, до сих пор комплексный подход к социологическому анализу наркомании не был применен в должном объёме.

Целью данной работы является исследование зависимости между социально-экономическими факторами, представленными на уровне официальных статистических данных, и развитием наркомании в Украине.

В качестве источников информации о распространении наркотиков в Украине, и уровне преступности, связанной с наркотиками, использовалась статистика по уголовным делам, связанным с незаконным оборотом наркотиков, а также статистика социально-экономических факторов. Объем статистической информации составил 25 лет (в период с 1985 по 2010год). Это позволило применить

историко-сравнительный метод для анализа распространения наркотиков. (рис.1)



Рис. 1. Кoeffициент преступлений в сфере оборота наркотиков и других психотропных средств

Анализ данных, собранных МВД Украины в период с 1985 по 2010 годы позволил сделать следующие выводы:

В Украине уровень преступлений, связанных с незаконным производством, распространением и оборотом наркотиков непрерывно растет. Увеличивается соответственно и число лиц, вовлекаемых в незаконный оборот наркотиков. Наблюдается устойчивый рост преступлений, совершённых в состоянии наркотического опьянения. Всё активнее в процесс незаконного оборота наркотиков вовлекаются подростки и молодые люди в возрасте 18–24 года. Преступления, совершённые потребителями наркотиков, носят преимущественно экономический характер (кража личного, государственного имущества, имущества кооперативов, общественных организаций).



Рис. 2 Динамика роста численности людей страдающих зависимостью от наркотических и психотропных средств

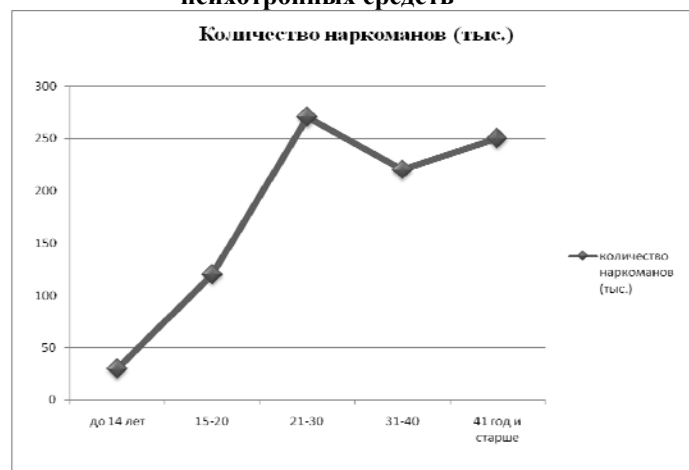


Рис. 3 Динамика возрастных групп употребляющих наркотические вещества

Кримінальна ситуація, сложившись в Україні обумовлена впливом мно­жества криміногенних факторів, зв'язаних з соціально-демографі­чес­кою, економічною, соціально-психологічною, культурними і дру­гими сферами суспільної жи­зни. Механізм впливу цих факторів на наркоманію складний і неоднозначний. В­месте з тем, їх аналіз необхідний для того, щоб ви­явити ключові процеси, проду­куючі розвиток наркоманії в країні.

Для виявлення залежностей між соціально-економічними факторами і рівнем наркоманії були використані дані міністерства статисти­ки України і МВД України.

З використанням програмного продукту Polyanalyst досліджені залежності між більш ніж шістьдесятьма факторами, що відображають соціально-економічне становище і рівень наркоманії в Україні.

На першому етапі досліджень був проведений кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язків між соціально-економічними факторами і криміногенним показателем наркоманії. На основі досліджень виділені найбільш значимі залежності (таблиця 1).

Таблиця 1

Результати кореляційно - регресійного аналізу

Соціально-економічний фактор	Коефіцієнт кореляції	R ²
ВВП	0,782	0,6122
Жилищний фонд	0,828	0,6853
Кількість наукових діячів	-0,736	0,5418
Кількість учнів в загальноосвітніх закладах	-0,872	0,7602
Наявність закладів ресторанного типу	-0,865	0,7489
Безробітне населення	-0,805	0,6473
Кількість закладів клубного типу	-0,868	0,7539
Кількість іноземців, які відвідали Україну	0,818	0,6695

На основі кореляційно регресійного аналізу на концептуальному рівні побудована модель впливу соціально-економічних факторів на наркоманію в Україні (рис.2)



Рис. 4. Концептуальна модель впливу соціально-економічних факторів на рівень злочинів в сфері оборота наркотичних і психотропних речовин

В той же час кореляційно-регресійний аналіз показав, що рівень злочинів в сфері

оборота наркотических и психотропных средств носит противоречивый характер и не связан напрямую с одним из выше перечисленных факторов. Так, корреляционная зависимость между уровнем безработицы и уровнем наркопреступлений отрицательна (больше безработица, - меньше наркопреступлений), что противоречит здравому смыслу и результатам многочисленных исследований. Этот вид преступности неуклонно возрастает независимо от регистрируемых социально-экономических процессов, и связан, по-видимому, с более глобальными факторами, происходящими в мире в целом.

Уровень наркомании в Украине определяется как глобальными факторами развития человечества в целом, так и внутренними процессами в Украине. При этом влияние факторов, представленных в официальной статистике носит вторичный характер, что приводит к наблюдаемым противоречиям в результатах корреляционно-регрессионного анализа.

Таким образом, проведенный в работе анализ данных официальной статистики показал, что на ее основе невозможно объяснить рост наркомании в Украине. Для того, чтобы понять причины этого явления и способы борьбы с ним, необходимо введение в оборот новых показателей и организацию их статистических наблюдений. Такая работа может быть проведена только с помощью совместных действий социологов, психологов, экономистов и специалистов по моделированию.

РЕЗЮМЕ

Исследования в статье посвящены причинам и условиям возникновения наркомании, а также зависимости между социально-экономическими факторами, представленными на уровне официальных статистических данных, и развитием наркомании в Украине.

Ключевые слова: наркомания, социально-экономические факторы, преступность, корреляционно - регрессионный анализ.

РЕЗЮМЕ

Дослідження в статті присвячені причинам і умовам виникнення наркоманії, а також залежності між соціально-економічними факторами, представленими на рівні офіційних статистичних даних, і розвитком наркоманії в Україні.

Ключові слова: наркоманія, соціально-економічні фактори, злочинність, кореляційно - регресійний аналіз

SUMMARY

Studies in the article devoted to the causes and conditions of drug abuse, as well as the relationship between socio-economic factors, represented at the level of official statistics and the development of drug addiction in Ukraine

Keywords: drug addiction, socio-economic factors, crime, the correlation - regression analysis

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Музика А. А. Відповідальність за злочини у сфері обігу наркотичних засобів. - Київ: Логос, 1998. - 324 с.
2. Колесников А. Наркомания в России: состояние, тенденции, пути преодоления // Безопасность. Информационный сборник фонда национальной и международной безопасности. - 1998. - № 11–12.
3. Габияни А. А. На краю пропасти: Наркомания и наркоманы. - М.: Мысль, 1990. - 220 с.
4. Наркомания как форма девиантного поведения: Сборник научных работ. - М., 1997. - 64 с.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - официальный сайт Министерства статистики Украины
6. <http://mvs.gov.ua/mvs/control> - официальный сайт МИнистерства внутренних дел Украины

УДК 681.3.07

СПОЖИВЧЕ ЦІННІСНИЙ МАРКЕТИНГ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Струлев О.О., аспірант Національний технічний університет України «КПІ»

Вступ. З філософської точки зору маркетинг – це фізичне явище, що стимулює збут шляхом тиску з боку продавця на потенційного покупця та дозволяє першому найбільш вигідно здійснити обмін або продаж товару, а другому задовольнити свої потреби. Маркетинг виник тоді, коли суспільство досягло в своєму розвитку такого економічного стану, що з'явилась необхідність обміну товарами і послугами між його членами та окремими групами.

З точки зору теорії, маркетинг на своєму початковому розвитку класифікується як пасивний маркетинг для якого характерним є обмеженість пропозицій. Пасивний маркетинг – це не лише атрибут початкового стану розвитку економіки суспільства. В тій чи іншій формі пасивний маркетинг може мати місце як наслідок розвалу економіки держави, спричинений наслідками війни, стихійними катаклізмами, замкнутістю, тотальним правлінням тощо, що приводить до обмеженості ринку товарів як за обсягом так

і за асортиментом. В сучасному уявленні пасивний маркетинг – це процес управління орієнтований на виробництво. Коли компанія сама вирішує який товар і в якій кількості вона буде виробляти, апріорі вважаючи, що саме він і є тим товаром, що задовольняє потреби покупців. Основним інструментарієм такого маркетингу є інструментарій продаж. Ця товарна концепція або товарна стратегія економічного розвитку домінувала в світовій економіці до 50-х років минулого століття, а деякі розвиваючі країни сповідують її й тепер. В Радянському Союзі вона закінчилась лише з його розвалом, можливо ставши одною з причин цього явища. Багато різних компаній в Європі та Америці, що вперто тримались цієї концепції потерпіли в тій чи іншій мірі економічний крах.

Економічна епоха технічної революції закінчувалась, вона насатила ринки першими необхідними товарами в такому обсязі, що задовольнила в цих товарах усі прошарки суспільства. Далі суспільство, що весь час керувалось та керується виключно особистими інтересами, потребувало вже не просто товару, а якісного товару у відповідності до індивідуального запиту, вільного та конкурентного вибору товарів та послуг. Розпочалась індустріальна економічна епоха, основу якої становив вільний та конкурентний ринок та прискорений розвиток технологічних процесів в усіх галузях виробництва. Ринок став швидко наповнюватись товарною масою, чого не можна було сказати про зріст попиту. Назрівав конфлікт в суспільстві між пропозицією та попитом, цілі прошарки суспільства відчували незадоволення пропозиціями.

Потрібна була певна форма розв'язання цих суперечностей – такою науковою економічною течією, спрямованою на розв'язання цих суперечностей став науковий маркетинг як механізм регулювання (збалансування) виробництва і споживання товарів та послуг у відокремленому їх потоці. В сучасній науковій термінології такий маркетинг класифікується як активний маркетинг для якого характерними є наявність вільного конкурентного ринку, насичення ринків товарами, сегментація та фрагментація ринків. Така концепція або стратегія економічного розвитку отримала назву «споживчої стратегії», орієнтованої на задоволення потреби покупців (споживачів), а період існування – економічна епоха масового збуту [1]. Сповідуючи цей принцип компанії виробники товарів керуються безумовно не альтруїстичними намірами, а виключно використовуючи цей шлях для досягнення власних цілей – отримання максимальних прибутків та можливостей розширення або розвитку.

Щоб задовольняти потреби споживачів необхідно вивчити та аналізувати їх потреби та доводити відомості відносно асортименту товарів і їх якості до споживачів. Таким чином, в складі маркетингу, окрім складової продажу, з'явилися ще дві складові – аналізу та комунікацій. Для того, щоб утримати покупців саме своїх товарів та виграти в боротьбі з конкурентами, компанії повинні повсякденно дбати про якість своїх товарів протягом всього технологічного процесу їх виробництва. Це привело до необхідності створення в управлінському складі компаній такої структури, як управління якістю товарів, пізніше в науковій термінології [2] вона отримала назву система тотального управління якістю.

Будівельні, девелоперські та інші компанії, що працюють в галузі створення об'єктів промислової нерухомості, як ніхто інший зацікавлені в тотальному контролі якості продукту, що вони створюють протягом всього технологічного циклу. Створення об'єкту нерухомості – це складний технологічний процес з великою кількістю «скритих робіт», тобто робіт, якість виконання яких не може бути виявлена в кінцевому продукті і тим більше не може бути виправлена, або усунута, в разі їх невідповідності вимогам. Не дотримання або порушення технологічних процесів при створенні об'єктів нерухомості може привести до неможливості використання об'єктів нерухомості за їх функціональним призначенням, зменшення фізичного життєвого циклу, втрати інвестицій і навіть фатальних наслідків.

Починаючи з середини 50-х років минулого століття, прискореним темпом почалися розвиватись події, які привели до зміни споживчого попиту. Епоха масового виробництва забезпечила задоволення потреб населення в основних умовах зручності та безпеки фізичного існування та дала надію, що від комфорту та безпеки недалеко і до добробуту. Самі споживачі очікують від придбання товарів та послуг задоволення потреб особистості [1]. Так індустріальна епоха почала трансформуватись в постіндустріальну, яку вчені економісти визначили як епоху споживчих цінностей [3], основними вимогами якої до такої економічної категорії, як товар – це його споживча цінність. Це привело до зміни концепції маркетингу, яка припускає, що головним напрямком діяльності компанії, що працює в галузі створення об'єктів нерухомості є задоволення потреб споживачів. І це найбільш доцільний шлях отримання компанією прибутку та успішного розвитку.

Предмет досліджень. Предметом дослідження є аналіз процесів позиціонування об'єктів промислової нерухомості на ринку промислових товарів та їх сегментація. Розробка маркетингової програми компанії, яка б дозволила визначити стратегію мислення та дій шляхом спланованого та реалізованого маркетингового комплексу компанії на основі споживчої цінності.

Методика досліджень. Базуючись на загальній теорії споживання, ідеологічних основах маркетингу, теорії споживчих цінностей та аналізуючи мотивації споживачів їх раціональних підхід та реакцію на придбання продукту запропонувати методику побудови оперативного та стратегічного маркетингу об'єктів промислової нерухомості.

Результати досліджень. Сучасна економічна наука [1, 4] визначає маркетинг як соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей та організацій шляхом

забезпечення вільного конкурентного обміну товарами та послугами, що представляють цінність для покупця. Ключовими поняттями маркетингу є: потреба – характеризується мотивацією та поведінкою споживача; товар – характеризуються методами дій, пов'язаних з організацією його створення; обмін – характеризується ринковим механізмом забезпечення попиту та пропозицій.

Аналізуючи роль маркетингу в економічному процесі діяльності компанії, не можна не звернути увагу на його активну та аналітичну складові. Щоб охарактеризувати цю двоїстість фахівці з теорії маркетингу [4] застосовують відповідно терміни операційний та стратегічний маркетинги.

Якщо компанія-виробник об'єктів промислової нерухомості вибрала для себе позицію у відокремленому сегменті промислового ринку, вона повинна визначити для себе стратегію успішного входження на ринок, просування та реалізації плану продажу з метою отримання передбаченого доходу та рентабельності. Маркетингова програма компанії, визначивши для себе стратегію мислення та дій, повинна бути спрямована на вирішення цього завдання шляхом спланованого та реалізованого маркетингового комплексу. Маркетинговий комплекс - це набір тактичних інструментів, в складі інструменту продажу, інструменту аналізу та інструменту комунікацій.

Інструмент продаж – це класичний комерційний процес отримання заданого обсягу продаж шляхом використання тактичних засобів відносно об'єктів промислової нерухомості їх збуту, ціни та комунікацій. Основна задача або мета інструменту продажу – отримання доходів від продажу об'єктів нерухомості, або їх виробничих площ, шляхом використання найбільш ефективних методів продажу та мінімізації витрат. Всі ці питання вирішує операційний маркетинг, як активний процес з короткотерміновим періодом планування.

Інструмент аналізу – це насамперед аналіз потреб потенційних споживачів в об'єктах промислової нерухомості. В сучасну економічну епоху споживач зацікавлений у вирішенні за його допомогою придбання об'єкту нерухомості своїх реальних проблем, тому в сучасному вигляді інструментальний аналіз - це виявлення, дослідження та аналіз мета цінностей, критеріїв прийняття рішень потенційних споживачів. В сучасному уявленні маркетингової теорії цим питанням опікується стратегічний маркетинг, роль якого відслідковувати еволюцію ринку промислової нерухомості, його сегментацію на основі аналізу потреб споживачів в середньо то довгостроковому періоді. Його задачею є уточнення місії компанії, розробка стратегії розвитку та забезпечення збалансованості портфеля замовлень.

Інструмент комунікацій – це всі можливі засоби за допомогою яких продавець та покупець об'єктів нерухомості або їх виробничих площ можуть спілкуватись та обмінюватись інформацією один з одним.

На сучасному етапі пріоритету споживчих цінностей особливо в галузі промислової нерухомості простої рекламної інформації, або як називають її деякі дослідники [5] пропагандистської інформації, недостатньо. Необхідна розгорнута картина споживчих цінностей кожного конкретного об'єкту нерухомості як основних (функціональних) так і додаткових (метацінностних).

Сучасний набувач об'єктів нерухомості або їх виробничих площ приходить на ринок промислової нерухомості із заздалегідь розробленими ним уявленнями відносно споживчої цінності об'єкту, який вирішить його існуючі проблеми в виробництві або в бізнесі. Тому сучасний продавець має надати йому розгорнутий спектр диференціаторів, аналізуючи які, набувач повинен вирішити задовольнять вони чи ні вирішення його проблем, та їх відповідність виробленим набувачем критеріям прийняття рішень про закупку. В цьому процесі спілкування роль продавця повинна бути надзвичайно активною, адже маркетинг - не лише процес мислення, а також і процес дії. В спілкуванні з потенційним споживачем продавець повинен розкрити природу утворення тих чи інших диференціаторів, не розкрити можливості, приклади успішного використання аналогів як своїх так і в сумісних галузях, вказувати на хибність розроблених набувачем критеріїв, неточності, неістотність цінностей, тобто всіма можливими засобами впливу домагатись зближення об'єктивних споживчих цінностей існуючого об'єкту нерухомості з пакетом споживчих цінностей розроблених набувачем. Такі методи впливу на покупця та комунікаційні канали їх забезпечення, визначаються як повчальні [6] або педагогічні [5] і в системі споживче ціннісного маркетингу промислових об'єктів нерухомості є найбільш суттєвими, доцільними та ефективними.

Операційний маркетинг. На сучасному ринку промислової нерухомості домінують дві категорії об'єктів нерухомості:

- об'єкти нерухомості, функціональне призначення яких не затребуване, або стан не дозволяє використовувати їх за затребуваним функціональним призначенням.
- об'єкти нерухомості заново створені або відтворені (капітально відремонтовані, реставровані) придатні для їх функціонального використання.

Об'єкти першої категорії – це об'єкти, в основному придбані в процесі приватизації державного або комунального майна, за цінами нижче їх реальної вартості, але в силу різних причин, їх власники не змогли ними скористатись і мають наміри їх продати.

Особливість цієї категорії об'єктів нерухомості – це закритість інформації, відсутність реклами, небажання скористатись посередницькими організаціями. Тому маркетологам покупців (девелоперським компаніям, інвестиційним компаніям) досить не просто працювати в таких умовах. Операційний маркетинг об'єктів промислової нерухомості – найбільш драматичний та найбільш видимий аспект

маркетингу. Зусилля маркетологів можуть в досить короткий термін бути щедро обдаровані, або втрачені, в залежності від спрямованості їх дій.

Справа в тому, що власники цієї категорії об'єктів нерухомості, не будучи фахівцями, не можуть визначити можливе функціональне використання об'єкту нерухомості і його споживчу цінність, окрім того у них, зазвичай не має коштів на ремонт або реконструкцію та досвіду роботи в цій галузі.

Компанії, що працюють в галузі створення та відтворення об'єктів промислової нерухомості – це виробничі компанії, для яких придбані об'єкти нерухомості та земельні ділянки є сировиною та напівфабрикатами. На основі яких в результаті їх вкладених коштів буде вироблено новий продукт – об'єкти промислової нерухомості відповідного функціонального призначення. Цей вироблений продукт (товар) повинен бути якісним, мати споживчу цінність, прийнятну ринкову вартість, диференційовані характеристики, враховувати метацінність та критерії прийняття рішень потенційних покупців. Мати комунікаційну підтримку, спрямовану на просування об'єктів нерухомості на промисловому ринку, у відповідному його сегменті, яка б підкреслювала та роз'яснювала якісні та споживчі цінності, їх властивості, відміни від аналогічних конкурентних об'єктів нерухомості.

Таким чином, операційний маркетинг є визначальним елементом, який безпосередньо впливає на рентабельність компанії, що працюють в галузі відтворення об'єктів промислової нерухомості, її комерційний важіль, без якого навіть найкращі наміри не можуть привести до задовільних результатів. В той же час, очевидно, що яким би потужним не був операційний маркетинг компанії виробника об'єктів нерухомості, він не може створити попит там, де він відсутній, не може зберегти функціональне використання, якщо цей напрямок діяльності приречений на зникнення, як і не може перемістити об'єкт нерухомості туди, де все це має місце. Тому для забезпечення рентабельності операційного маркетингу, як стверджує Ламбен [4], він повинен базуватись на стратегічному мисленні, яке в свою чергу спирається на споживчі потреби ринку та його еволюцію.

Стратегічний маркетинг. Стратегічний маркетинг об'єктів промислової нерухомості – це в першу чергу аналіз потреб організацій, які мають наміри в створенні або розширенні виробництва або бізнесу, і для цього їм необхідні об'єкти нерухомості, або їх виробничі площі. З точки зору сучасної теорії маркетингу [4], покупець не просто потребує об'єкту нерухомості для розміщення виробництва або бізнесу, а шукає можливості, за допомогою придбаного об'єкту нерухомості або використання його виробничих площ, вирішити свої економічні, соціальні та інші наявні проблеми. Кінцева мета стратегічного маркетингу – це, базуючись на аналізі потреб споживачів та власних можливостях, зорієнтувати компанію виробника промислової нерухомості на привабливі економічні можливості, адаптовані до її наявних ресурсів. Стратегічний маркетинг – це в першу чергу аналіз, що має наступні складові:

- Аналіз природи попиту на об'єкти промислової нерухомості та структури попиту. Основними особливостями попиту [4] є вторинність, нееластичність нестійкість, парність та множинність. Основною особливістю структури попиту є ешелонірованість (кожний з ешелонів попиту має свою диференційовану структуру споживачів) та складність аналізу, яка прямо пропорційна відстані об'єкту нерухомості до кінцевого покупця в індустріальному ланцюзі [4].

- Аналіз потенційних покупців (споживачів) об'єктів промислової нерухомості, які характеризуються колегіальною структурою, високою професіональністю, технічною компетенцією та значною формалізацією відносин.

- Аналіз характеристик об'єктів промислової нерухомості, що базується на їх чіткій визначеності (диференціації) у відповідності до функціонального призначення об'єкту нерухомості, наявності стратегічних параметрів, індивідуальності в сукупності з широким спектром використання.

- Аналіз споживчої цінності – такої, що сприймається потенційним покупцем функціональної, економічної, соціальної та емоціональної вигоди, яку пропонує об'єкт промислової нерухомості. Основну увагу слід уділити визначенню одного або декількох безальтернативних та значимих характеристик (твердих диференціаторів [5]) для потенційного покупця та відображенню їх в позиціонуванню об'єкта промислової нерухомості конкретного функціонального призначення.

- Аналіз району розміщення об'єкту нерухомості (району збуту [7]), досить складний процес визначення додаткової споживчої цінності, яка має суттєве значення для формування інтегрованої споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості та їх ринкової вартості. Основним є визначення кордонів району розміщення відносно земельної ділянки як складової об'єкту нерухомості, в межах яких необхідно проаналізувати: природні властивості, штучні перепони, транспортні магістралі, енергозабезпечення, демографічні показники, економічний стан, соціологічний стан, стан міграції населення, перспективи розвитку.

- Аналіз ринків та субринків – це одно із перших рішень, яке компанія-виробник нерухомості повинна прийняти для визначення напрямку своєї діяльності по створенню об'єктів нерухомості відповідного функціонального призначення. Зазвичай, це робиться в два етапи, перший – макросегментація – ідентифікація ринків по класу нерухомості, наприклад, виробнича - по галузям (виробництво продовольчих товарів, одягу, приладів тощо), комерційна - за напрямками бізнесу (роздрібна торгівля, розваги, ресторани, готелі тощо). Другий – мікросегментація – ідентифікація в

середині кожного класу конкретних сегментів споживачів (формати роздрібної торгівлі, готелів, ресторанів, їх орієнтація на відповідну групу товарів та інше).

- Аналіз конкурентів або конкурентного середовища має за мету вивчення факторів, здатних вплинути на рішення компанії-виробника об'єктів промислової нерухомості щодо інвестування в виробництво об'єктів промислової нерухомості. Він повинен бути сконцентрований на виявленні можливостей, загроз, стратегічних невизначеностей, створюваних діючим або новим потенційними ринковими суперниками, їх сильних та слабких сторін.

Необхідно визначити хто є конкурентами компанії, як реальними так і потенційними та оцінити ступінь їх загрози успіху діяльності компанії у відповідному сегменті ринку. При чому бажано визначити конкурентів з позиції покупця об'єктів промислової нерухомості, а якщо їх декілька, то розподілити їх по категоріям, з точки зору їх релевантності (суттєвості).

- Аналіз внутрішнього стану компанії-виробника об'єктів промислової нерухомості – глибоке вивчення економічного, господарського, управлінського, фінансового стану компанії на основі реальних інформативних джерел (бухгалтерських, фінансових, податкових, економічних звітів, технічної, кошторисної, договірної документації та інших внутрішніх та зовнішніх документах, що супроводжують господарську діяльність компанії). В результаті аналізу повинна бути отримана достовірна інформація відносно продажу, прибутку, затрат, собівартості, дохідності, рентабельності, капіталізації тощо, а також стилі менеджменту, прийнятті відповідальних рішень, процесу планування бюджету, контролю виконання бюджету, корегування та інших аспектах діяльності компанії. Аналіз внутрішнього стану компанії повинен завершуватись портфельним аналізом та оцінкою ефективності та привабливості кожного бізнесового проекту.

Канали маркетингових комунікацій. Основні цілі, що покладаються на канали маркетингових комунікацій, це:

- виявлення цільових сегментів ринку, тобто потенційних покупців створюваних компанією об'єктів промислової нерухомості та їх детальних характеристик, сфер бізнесу та виробництва;

- створення у потенційних покупців позитивного уявлення про компанію-виробника об'єктів нерухомості та її продуктах, але для цього необхідно, щоб сама компанія мала власне уявлення щодо того, як вона повинна створити бачення у потенційних покупців її продуктів.

Успішна реалізація цих цілей вимагає неухильного слідування двом важливим принципам – єдності та погодженості. Це означає, всі працівники компанії знають і розуміють стратегічні плани компанії та діють у вірному напрямку. Всі послання, які компанія спрямовує в зовнішній світ повинні бути так погоджені між собою та стратегією компанії, щоб не було навіть незначних протиріч між «посиланнями» та стратегією.

Висновки. В роботі досліджується процес становлення маркетингу об'єктів промислової нерухомості, як складової загального розвитку економічної науки.

Розвиваючи теорію становлення маркетингу об'єктів промислової нерухомості, як специфічного товару промислового ринку, в роботі показано, що маркетинг об'єктів промислової нерухомості розпочинається задовго не лише до представлення товару на ринку, а навіть до початку його створення.

В роботі визначено, що основним завданням маркетингу об'єктів промислової нерухомості є створення споживчої цінності кінцевого продукту, починаючи з ідеї його створення та протягом всього життєвого циклу.

Подальшого розвитку набули, в проекції на об'єкти нерухомості як товар промислового ринку, так і складові маркетингового комплексу, як: інструмент продажу, інструмент аналізу та інструмент комунікацій. Визначені їх сутність, цілі, складові та значення в процесі створення споживчої цінності об'єктів нерухомості.

РЕЗЮМЕ

Показано процес становлення маркетингу об'єктів промислової нерухомості, як специфічного товару промислового ринку.

Розроблено структуру маркетингового комплексу, визначено завдання та напрямки діяльності основних складових маркетингового комплексу.

Визначено, що основним шляхом отримання прибутку є максимальне задоволення споживчої цінності (метацінності) потенційних покупців об'єктів промислової нерухомості.

Ключові слова. об'єкт нерухомості, маркетинг, аналіз, комунікаційні канали, споживча цінність, ринок покупця, продавець.

РЕЗЮМЕ

Показан процесс становления маркетинга объектов промышленной недвижимости, как специфического товара промышленного рынка.

Разработана структура маркетингового комплекса, определены задачи и направления деятельности основных составляющих маркетингового комплекса.

Определено, что основным путем получения прибыли есть максимальное удовлетворение потребительской ценности (метаценности) потенциальных покупателей объектов промышленной

недвижимости.

Ключевые слова. объект недвижимости, маркетинг, анализ, коммуникационные каналы, потребительская ценность, рынок покупателя, продавцы.

SUMMARY

It is shown in the article the process of establishing commercial real estate marketing as the specific industrial market product. The structure of marketing complex, tasks definition and the marketing mix main components activity direction is developed.

It is defined that the profit is gained mainly by customer value satisfaction (meta-value) way.

Keywords: real estate object, marketing, analysis, communicational channels, customer value, purchase market, sellers.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ансофф И. Стратегическое управление /И. Ансофф. – Спб. : Питер, 2002. - 370 с.
2. Основы маркетинга / Котлер Ф. [и др.]. - М. : Вильямс, - 2010. – 1072 с.
3. Чухно А. Предмет економічної теорії /А. Чухно. – К. : Економічна теорія [№2], 2003. – 118 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – Спб. : Наука, 1996. - 583 с.
5. Минетт С. Промышленный маркетинг / С.Минетт. - М. : Вильямс, - 2003. - 204 с.
6. Старостіна А. Промисловий маркетинг / А.Старостіна. - К. : Знання: 2005. – 764 с.

УДК 332.05

СЦЕНАРНО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Тарасова О.О., старший викладач кафедри економічної кібернетики Державного університету інформатики і штучного інтелекту

Актуальність дослідження. В сучасних умовах оцінка ефективності перетворень в економічній системі регіону стає важливим чинником сталого збалансованого соціально-економічного зростання як регіону, так і національної економіки в цілому. Саме за рахунок підвищення ефективності планується досягнення високого рівня соціального і економічного розвитку країни, посилення конкурентоспроможності на міжнародному рівні, включення країни в число лідерів світової економіки.

Аналіз останніх досліджень. Регіональна економічна система в останні роки постійно знаходиться в центрі уваги наукових досліджень як вітчизняних, так і іноземних науковців, оскільки взаємодія господарських процесів, потреб і інтересів, що існують в господарському просторі регіону обумовлює розвиток системної якості взаємодії між ними.

Питання сталого збалансованого розвитку регіону, економічної системи давно знаходиться в полі зору видатних науковців України О.І. Амоши, В.П. Вишневського, А.І. Землянкина, М.В. Багорова, В.М. Василенка, В.М. Геєця, С.І. Дорогунцова та ін. [1 – 5], але хоча ними було обгрунтовано поняття сталого розвитку регіону, досліджено впровадження методів управління розвитком регіонів, все ж таки залишається досить «білих плям» в теоретичних, методологічних, методичних аспектах стимулювання не просто розвитку регіону, а сталого збалансованого розвитку регіону, що сприятиме змінам в структурі економіки регіону, дозволяє оцінити зміни, що відбуваються, планувати потрібні зміни.

В процесі розвитку регіональна економічна система змінюється, набуває нових пропорцій, змінює співвідношення між складовими елементами, зміни між якими формують нові компоненти, в наслідок чого змінюється і сама структура регіону.

Структуру регіональної економічної системи можна розглядати як систему зв'язків між елементами системи, які зумовлюють співвідносними між ними, характеризують функціональні зв'язки між елементами системи. Одним з головних питань ефективного розвитку регіонів є необхідність взаємоузгодженого, інтегрованого управління всіма системами, що забезпечують стійкість розвитку будь-якої території. В якості критерію ефективності оптимізації структури економіки регіону можна запропонувати фактор задоволення потреб населення, підвищення конкурентоспроможності регіональної економічної системи тощо.

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою трансформацій соціально-економічних систем є наявність особливих (надзвичайних) кризових явищ. Аналіз, дослідження структурних змін в економіках різного рівня (країна, регіон, місто, підприємство, галузь) є необхідністю в сучасному, схильному до змін конкурентному середовищі, оскільки як існуючі та і нові види суспільних відносин приводять до змін інституційної, регуляторної та функціонально-комунікативної підсистем економіки, викликають різноманітні трансформації, в тому числі і в структурі економіки регіону. В процесі розвитку

економічних систем завжди виникають нові елементи, відмирають старі, змінюються взаємозв'язки між елементами системи, що призводить до структурних змін.

Все це викликає потребу в розробці стратегії розвитку регіону, в прогнозуванні структурних змін складових економічної системи регіону. До того ж такі перетворення повинні мати такі властивості як адаптивність, конкурентоспроможність, соціальну направленість, підвищення економічної безпеки та забезпечення економічного зростання як регіону, так і країни в цілому, тощо.

Огляд існуючих моделей, методів і алгоритмів виявив недостатню точність розроблених економічних прогнозів, відсутність системності в дослідженнях, неможливість науково обгрунтованого визначення реального рівня ефективності соціально-економічного розвитку та необхідних умов досягнення бажаного рівня економічного зростання.

Метою даної статті є розробка системи економіко-математичних моделей для визначення можливих сценаріїв структурних змін в регіональній економічній системі.

Результати дослідження. Регіональна економічна система постійно еволюціонує, а тому потребує достовірної і своєчасної інформації про власну діяльність і майнове положення, про ресурси, чинники і результати свого розвитку, про виникаючі ризики, погрози тощо. Оскільки регіональна система з одного боку є сталим об'єктом, а з другого таким що здатен розвиватися, то її функції і структурні елементи взаємопов'язані між собою і зміни у потребах і потенціалі призводять до появи нових функцій, корекції інших та зникненню тих, потреба в котрих зникла. Пріоритетними потребами розвитку регіональних економічних систем сьогодення стають забезпечення економічної безпеки, мобілізація територіальних ресурсів на пріоритетних напрямках господарського процесу, тощо.

В межах нашого дослідження під регіоном будемо розуміти складну підсистему соціально-економічної системи країни, яка існує на певній території, має відповідні ресурси, що визначають характер виробничої спеціалізації, напрям господарської діяльності, забезпечують відтворювальний процес, має міжрегіональні та зовнішньоекономічні зв'язки, мета якої полягає в задоволенні потреб населення, що мешкає на даній території.

«При цьому необхідно враховувати, що регіон – система, що складається з відособлених один від одного по ряду ознак підсистем. Тому украй важливо правильно з'ясувати взаємозв'язки і взаємодії цих підсистем з тим, щоб система в цілому не втратила ознак і властивостей цілісності. Підсистеми (економіка, екологія, населення тощо), що виділяються у межах регіону, функціонують в рамках своїх специфічних цілей і завдань, а також в межах конкретних обмежень і можливостей» [6, с. 57].

Таким чином, дослідження природи регіональної економічної системи і закономірностей її розвитку вимагає декомпозиції, тобто виділення її підсистем аж до елементарного рівня. Нами пропонується розглядати регіональну економічну систему як таку, що складається з компонент (рис.1). Взаємозв'язок і взаємодія компонентів можливі завдяки наявності у них системи потреб і інтересів. Сукупність компонентів регіональної економічної системи і зв'язків між ними, на нашу думку і утворює структуру економіки регіону із застосуванням системного підходу.

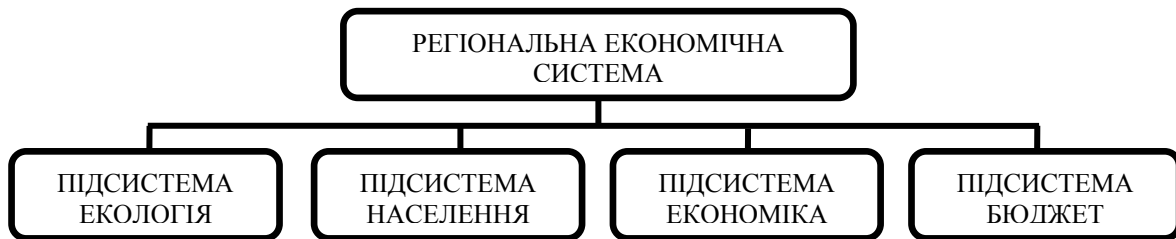


Рис. 1. Структура регіональної економічної системи

Економічно обгрунтований підхід до питання вибору стратегії структурної трансформації регіональної економічної системи полягає в зіставленні результатів стратегії і витратами на її здійснення. На нашу думку, основою будь-якої стратегії структурних трансформацій має бути досягнення сталого, стійкого соціально-економічного розвитку економіки регіону, основою якого є збільшення працездатного населення, зменшення навантаження на екологічну підсистему регіону тощо.

Ефективність перетворень, що розглядається з системних позицій, є ступінь досягнення результату, заданого функцією економіки; ступінь відповідності отриманого результату (ефекту) тому, який мав би місце при всій повноті виконання економікою своїх функцій [7, с. 57 – 58]. Таким чином, говорячи про ефективність, з системної точки зору, можна підсумувати, що:

- 1) існують різні підходи, щодо визначення ефективності перетворень;
- 2) чинники, що впливають на ефективність перебудов дуже багатообразні;
- 3) ефективність є не тільки відносним поняттям, що вимагає обов'язкової вказівки аспекту, в якому вона розглядається (відтворення, виробництво, розвиток ...), але і багаторівневим. При цьому ефективність одного рівня економіки не обов'язково супроводжується ефективністю іншого;
- 4) оцінка ефективності перетворення економіки пов'язана зі складом, зв'язками і відносинами

компонентів економіки і останньої з середовищем.

5) ефект від перетворень є результатом виконання економічною системою її функції. Ефект може виявлятися не тільки у сфері економіки, а і в інших сферах суспільного життя, і навпаки.

Отже, при формуванні стратегії структурної трансформації економіки регіону необхідно виходити з цілей і напрямів цієї трансформації. Основними цілями стратегії структурної трансформації економіки регіону є: підвищення життєвого рівня населення регіону, зростання продуктивності праці і зростання зайнятості населення, подолання незбалансованості природно-ресурсного і народногосподарського потенціалів регіону, вдосконалення його господарської спеціалізації, підвищення об'ємів виробництва конкурентоздатної продукції, тощо.

Для розробки сценарно-динамічної моделі розроблено моделі для кожної виділеної підсистеми регіональної економічної системи. Охарактеризуємо кожну з підмоделей окремо. Підмодель «Екологія» відображає процеси забруднення навколишнього середовища в результаті виробничо-господарської діяльності суб'єктів на регіональному рівні. Дана модель включає показники забруднення водних ресурсів регіону і забруднення повітряного басейну регіону (рис.2).

Результуючими показниками, що визначають ступінь забруднення регіону, є «Рівень забруднення атмосфери» і «Рівень ефективності роботи газоочисних споруд», «Рівень забруднення води» і «Рівень повторного використання води». Дані показники розраховуються на основі даних про теоретично максимально можливий об'єм викиду шкідливих речовин в атмосферу, реальний об'єм викиду шкідливих речовин і об'єми шкідливих речовин, що не потрапили в атмосферу в результаті роботи газоочисних споруд. Показники, що визначають ступінь забруднення водних ресурсів регіону, розраховуються на основі даних про об'єми спожитої води, об'єми повторно використаної води і об'єми забрудненої води, яку скинуто в навколишнє середовище.

Вказані показники є оберненозалежними, тобто чим вище рівень ефективності роботи газоочисних споруд, тим нижче рівень забруднення атмосфери та чим вище рівень повторного використання води, тим нижче рівень її забруднення. Для нормального функціонування екологічної сфери регіону необхідно щоб рівень ефективності роботи газоочисних споруд був якомога вищий, а рівень забруднення атмосфери відповідно мінімально можливим, крім того рівень повторного використання води повинен бути якомога вищий, а рівень забруднення водного басейну відповідно мінімально можливим.

Екологічний стан регіону впливає на чинники народжуваності і смертності населення в різних вікових групах. Загальна чисельність населення впливає на об'єми води використаною на побутові потреби.

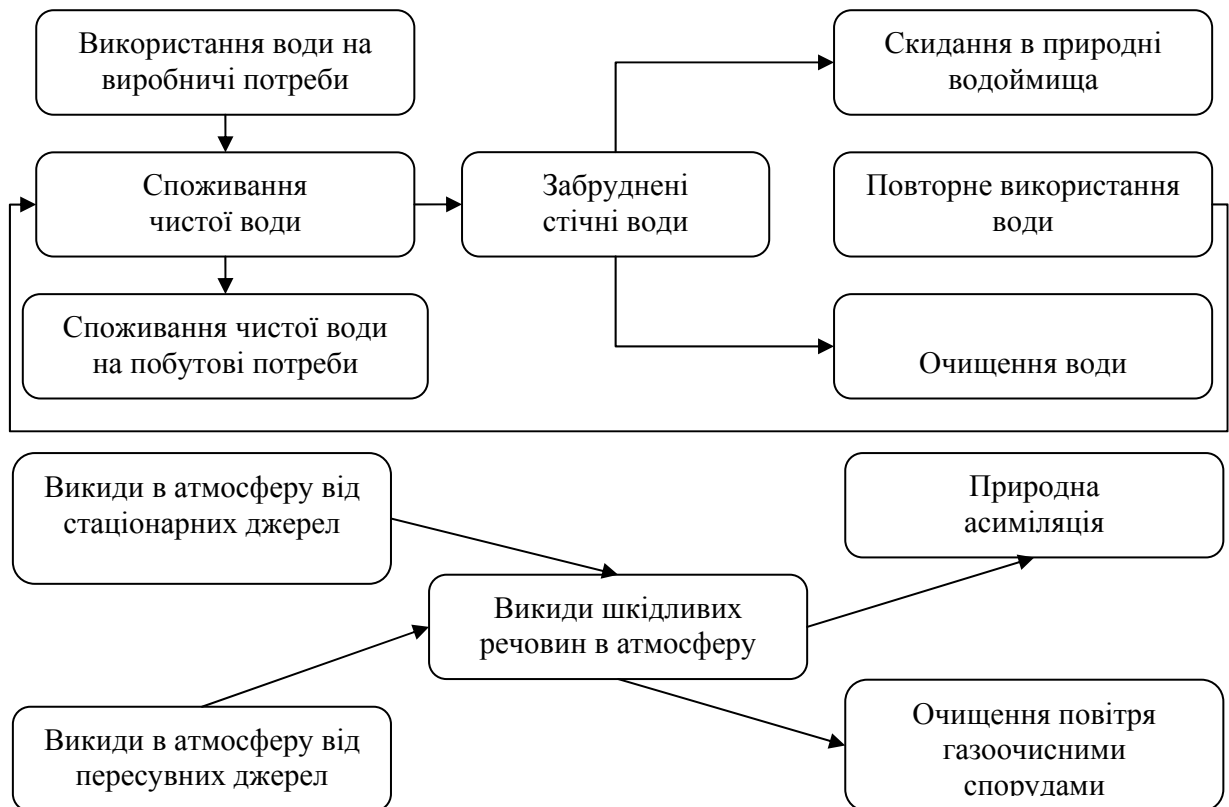


Рис.2. Підмодель «Екологія»

Підмодель «Населення» дозволяє аналізувати і прогнозувати демографічні процеси в регіоні. Дана

модель включає показники чисельності населення в різних вікових групах. Результуючими показниками, що визначають демографічну структуру населення регіону, є чисельність населення у віці молодше працездатного, чисельність населення в працездатному віці, чисельність населення у віці старшого працездатного і загальна чисельність населення. Дані показники розраховуються на основі даних про імміграцію і еміграцію населення регіону, а також на основі даних про народжуваність і смертність населення (рис. 3).

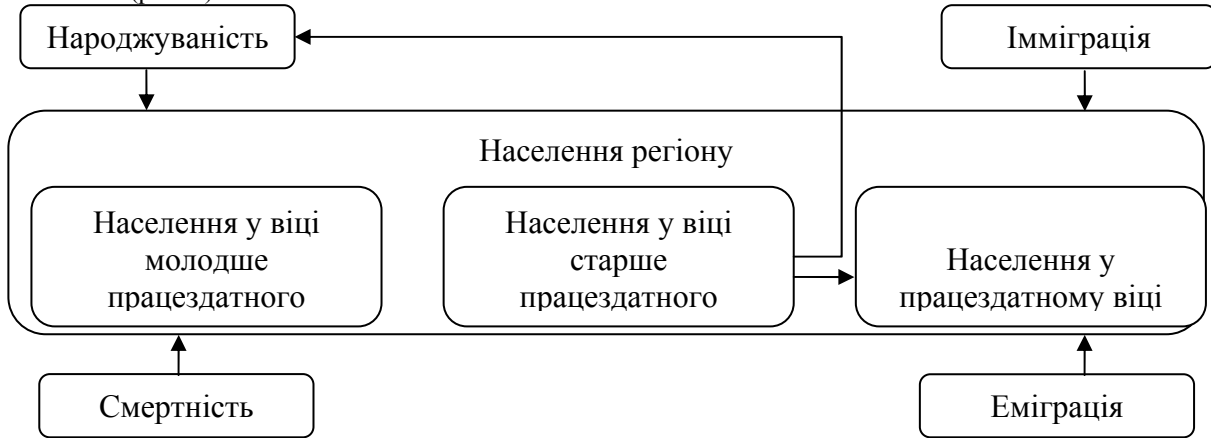


Рис.3. Підмодель «Населення»

Підмодель «Економіка» характеризує процеси виробничо-господарської діяльності суб'єктів на регіональному рівні. Дана модель включає такі показники як рівні зайнятості, безробіття, економічної активності, об'єми випуску товарів і послуг, проміжне споживання, додану вартість, валовий регіональний продукт (рис.4).

Результуючими показниками, що визначають ступінь ефективності процесів виробничо-господарської діяльності суб'єктів на регіональному рівні, є «Рівень зайнятості», «Рівень безробіття», «Рівень економічної активності» та «Об'єм валового регіонального продукту». Для нормального функціонування економічної сфери регіону необхідно щоб перераховані вище показники були максимально можливими. Також населення в працездатному віці і у віці старшого працездатного впливає на економічну сферу регіону.

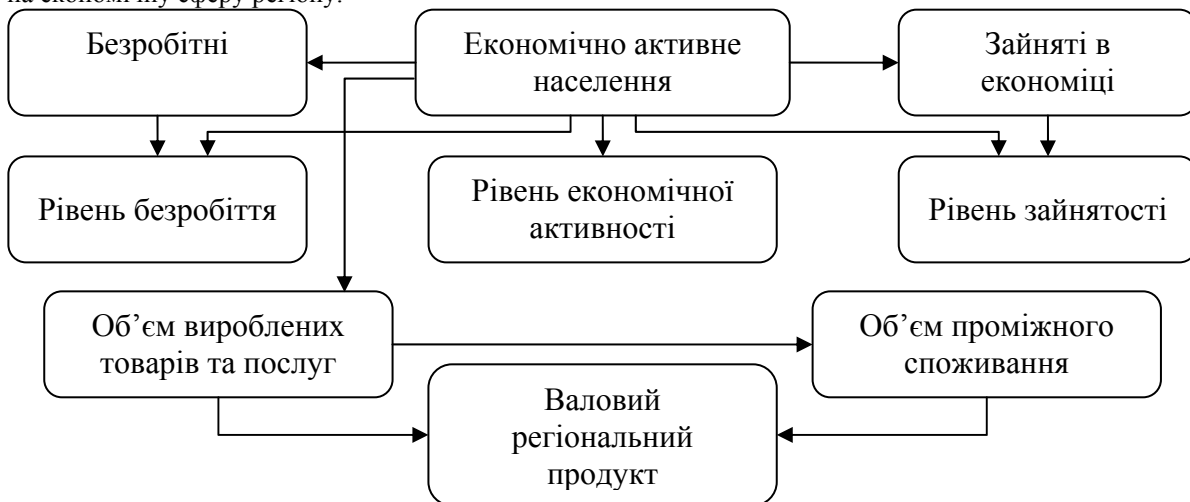


Рис. 4. Підмодель «Економіка»

Підмодель «Бюджет» дозволяє розглядати процеси у сфері державного управління регіоном та включає показники прибуткової і витратної частин бюджетів. При розрахунку прибуткової частини бюджету використовуються показники податкових, неподаткових та інших надходжень. При розрахунку витратної частини бюджету враховуються об'єми відрахувань на соціальні програми і програми з захисту навколишнього середовища (рис. 5).

Результуючими показниками бюджетної сфери регіону є об'єми прибуткової і витратної частини бюджету. Для нормального функціонування бюджетної сфери регіону необхідне збереження умовної рівності прибуткової та витратної частин бюджету.

Також слід враховувати, що об'єм відрахувань на соціальні потреби впливає на народжуваність населення, а відрахування на охорону навколишнього середовища впливають на потужності існуючих очисних споруд, в цей же час економічна сфера впливає на об'єм податкових надходжень.

Таким чином, розроблений комплекс моделей представляє взаємозв'язані математичні моделі, що описують розвиток окремих сфер регіону в динаміці. Даний комплекс може бути використаний особами, що ухвалюють рішення, на різних рівнях управління, планування і прогнозування, він дозволяє проводити моделювання сценаріїв розвитку регіону за різних умов.

Проведемо розрахунки за трьома сценаріями розвитку регіону (рис.6).

Сценарій 1. «Песимістичний»: скорочення витрат на соціальні і екологічні програми на 50%.

Сценарій 2. «Як є»: об'єми витрат на соціальні і екологічні програми залишаються на теперішньому рівні.

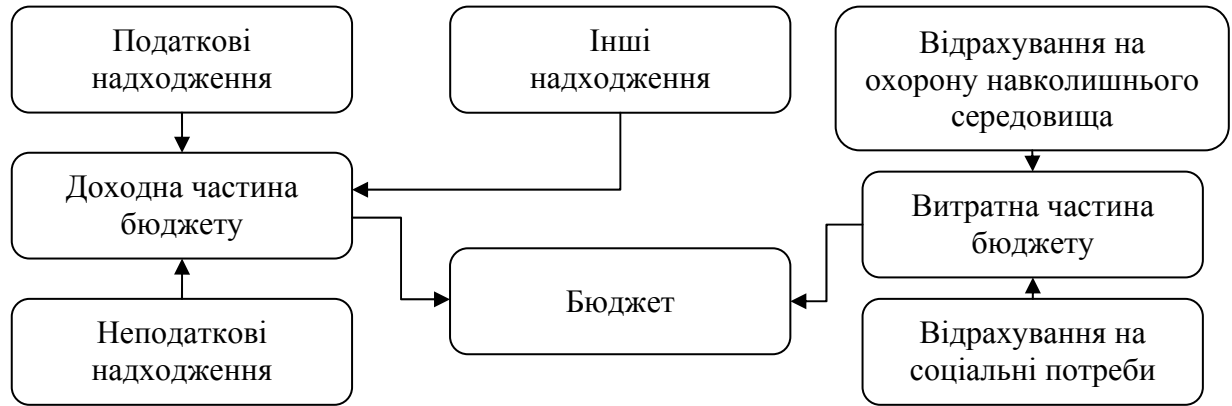


Рис. 5. Підмодель «Бюджет»

Сценарій 3. «Оптимістичний»: збільшення витрат на соціальні і екологічні програми на 50%.

Зміна в чисельності населення регіону є одним з основних чинників що впливає на об'єми виробництва регіонального продукту, як бачимо на графіках (рис. 3) об'єми валового регіонального продукту збільшуються при переході від першого сценарію до третього.

В результаті аналізу різних сценаріїв розвитку регіону, можна зробити висновок, що при збереженні існуючих тенденцій найбільш прийнятним сценарієм розвитку є третій.

Висновки. Аналіз сучасної економічної літературі показав, що при дослідженні складних економічної системи, якою є регіон його краще розглядати з застосуванням системного підходу як складну, багатofункціональну і динамічну систему. Така система втілює в собі сукупність відносин власності, складається в процесі об'єднання, комбінування і переплетення локальних господарських систем, перетворює останні на елементи власної суб'єктної структури, створює систему управління своїм функціонуванням і розвитком і тому є складною формою інтегрального суб'єкта.

В процесі розвитку регіональна економічна система змінюється, набуває нових пропорцій, змінює співвідношення між складовими елементами, зміни між якими формують нові компоненти, в наслідок чого змінюється і сама структура регіону.

Розроблений комплекс моделей регіонального розвитку дозволяє здійснювати виконання багатоваріантних розрахунків при моделюванні поведінки регіону, як складної соціально-економічної системи, в умові дії великого числа чинників, і викликаного цією дією невизначеності.

Інформація, одержана при здійсненні багатоваріантних розрахунків, може бути використана в процесі ухвалення рішень і є особливо цінною, оскільки розроблений комплекс моделей дозволяє імітувати поведінку регіону при різних альтернативних сценаріях.

Все вищесказане зумовлює застосування комплексу моделей для визначення напрямків регіонального розвитку для вирішення наступних задач:

1. Прогнозування майбутніх станів різних показників, що характеризують стан регіону.
2. Пошук оптимальної стратегії управління.
3. Чисельні експерименти типу «А що буде, якщо».
4. Дослідження зміни окремих показників в часі.
5. Пошук «вузьких» місць або перешкод на шляху здійснення заходів щодо досягнення стійкого розвитку регіону.
6. Пошук умов, при яких певний показник досягає шуканого значення за період часу, що не перевищує заданого.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуті актуальні питання регулювання напрямків розвитку регіону з метою пошуку оптимальних векторів структурних змін в регіональній економічній системі. Для вирішення поставленої задачі розроблено комплекс моделей, що описують поведінку основних підсистем регіону з позицій системного підходу.

Ключові слова: регіональна економічна система, комплекс моделей регіонального розвитку, сценарії

розвитку.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуті актуальні питання регулювання напрямків розвитку регіону з метою пошуку оптимальних векторів структурних змін в регіональній економічній системі. Для рішення поставленої задачі розроблено комплекс моделей, описують поведінку основних підсистем регіону з позицій системного підходу.

Ключевые слова: регіональна економічна система, комплекс моделей регіонального розвитку, сценарії розвитку.

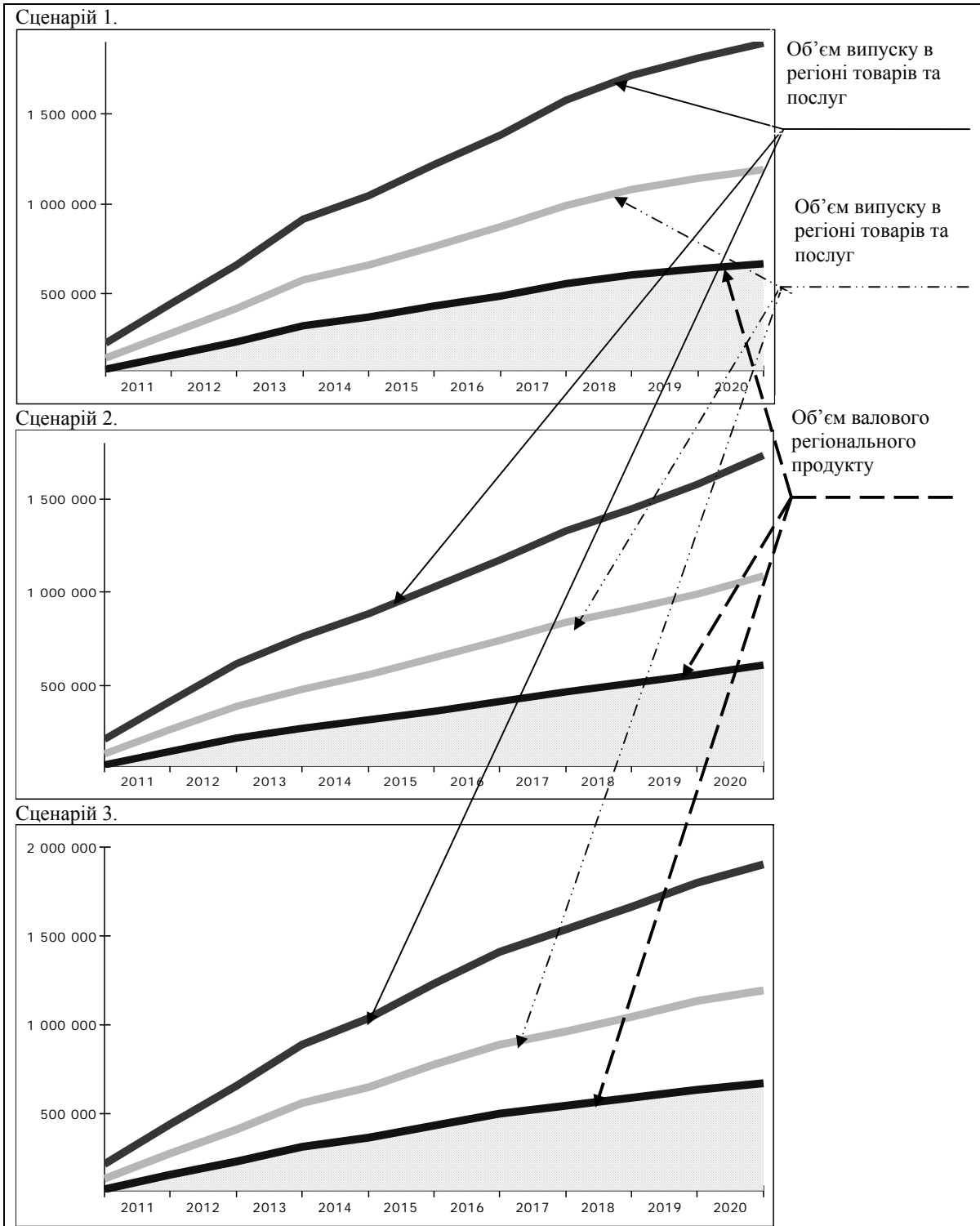


Рис. 6. Зміни в економічній сфері при моделюванні різних сценаріїв

SUMMARY

In the article the actual questions of adjusting of directions of development of region are considered with the purpose of search of optimum vectors of structural changes in the regional economic system. For the decision of the set problem the complex of models describing the conduct of basic subsystems of region from positions of systems approach is developed.

Keywords: regional economic system, complex of models of regional development, scenarios of development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Регулювання регіонального розвитку в Україні / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, А.І. Землянкин [та ін.] // Економіка промисловості. – 2006. - № 1(32). – С. 45 – 59.
2. Василенко В. Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В. Н. Василенко; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
3. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / [ред. акад. НАНУ В. М. Геєць]. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
4. Дорогунцов С.І. Перспективи економічного розвитку України: проблеми, пошук, впровадження / Уклад.: С.І. Дорогунцов; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 1998. — 178 с.
5. Карпінський Б.А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель: Моногр. / Б.А. Карпінський, С.М. Божко. — Л.: Логос, 2005. — 255 с.
6. Кухарская Н.А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы: Монография / Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2010. — 519 с.
7. Ерохина Е.А. Парадигматические явления в экономическом развитии / Е.А. Ерохина. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2006. – 168 с.

УДК 004.422+346.545(520)

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ (ІТ) ЯК ІНСТРУМЕНТ АДАПТАЦІЇ БІЗНЕСУ ДО УМОВ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ (ДОСВІД ЯПОНІЇ)

Тульку Я.І., асистент кафедри міжнародної економіки ДУііШ

Гадзіна Д.О., координатор Громадської Ініціативи «Донбас – Відкриваючи майбутнє»

Постановка проблеми. «Вживають не найсильніші й не найрозумніші, а ті, що швидше адаптуються до змін». Ч. Дарвін

Висловлювання Дарвіна як найкраще підходить до тенденцій та процесів, що відбуваються сьогодні в світовій економіці, політиці, суспільстві. Формування нової парадигми світосприйняття, нових викликів в різних сферах життєдіяльності людини обумовлює необхідність пристосовування до стрімких змін, що відбуваються, і від швидкості та ефективності пристосовування або адаптації до цих змін залежить якість життя та можливість подальшого розвитку.

В економічній сфері до таких змін та процесів можна віднести наступні: глобалізація економічної діяльності, формування нової економічної системи, трансформація понять конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі та прийняття господарської системи світу через призму глобалістики, геоekonomіки та нового світового порядку. В цьому аспекті питання адаптації української економіки та бізнесу до умов, що трансформуються, стає особливо актуальним. Такі умови обумовлюють необхідність розвитку інформаційного суспільства та інформатизації. Впровадження ІКТ, їх широке застосування в різних сферах життєдіяльності домогосподарств, бізнесу та держави є одним з найважливіших інструментів сталого розвитку, що сприяє підвищенню рівня економічного, соціального, культурного, технологічного розвитку країни. З урахуванням загальносвітових тенденцій Україною взято курс на розбудову інформаційного суспільства та суспільства знань. В той же час залишається цілий комплекс невирішених проблем нормативно-правового, організаційно-технічного, науково-методичного, інформаційно-аналітичного, ресурсного забезпечення розбудови інформаційного суспільства.

Найбільш успішним прикладом формування інформаційного суспільства, на наш погляд, є Японія, де сьогодні сформована одна із самих передових у світі інформаційних і телекомунікаційних інфраструктур, а японський бізнес активно використовує переваги, що надають ІТ. **Метою статті** є порівняння рівня інформатизації української та японської економіки та вивчення досвіду використання ІТ підприємствами малого та середнього бізнесу Японії для підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та успішного функціонування в умовах глобальної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями використання інформаційних технологій в бізнесі, взаємозв'язок продуктивності та прибутковості підприємства від використання ІТ та інші

питання розглядаються в працях вітчизняних (Є. Серета, А. Береза, А. Кухар, І. Ярова, Р. Ситнік та ін.) та зарубіжних (М. Kuwayama, Y. Ueki, M. Tsuji, M. N. Baily, M. Morikawa, R. L. Martin, J. L. Rotman, J. B. Milway та ін.) вчених. Специфічні питання щодо використання інформаційно-комунікаційних технологій як невід'ємного засобу ефективною адаптації до глобального конкурентного середовища залишаються невивченими. Тому виникає необхідність в дослідженні кращих зарубіжних практик та використання деяких їх елементів в умовах українських реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключова концепція сучасності – «швидкість». Швидкість зміни характеру бізнесу; питання оперативності керування бізнес-процесами; динаміка зміни способу життя споживачів і їхніх запитів під впливом все більшої доступності інформації. Швидкість росту якості продукції й швидкість удосконалювання бізнес-процесів набагато вище, а при досить великому значенні цих показників відбувається зміна характеру самого бізнесу. Якщо компанія, що випускає або поширює продукцію, здатна відреагувати на ринкову ситуацію не за кілька тижнів, а за кілька годин, те, по суті, вона вже стає компанією, що займається послугами із пропозиції цієї продукції [1, с. 12].

Основа всіх цих змін проста: це потік цифрової інформації. Ми вже біля трьох десятиліть живемо в інформаційну еру, але ні наші підприємці, ні споживачі не звикли до цього, оскільки основна частина обміну інформацією між компаніями як і раніше відбувається за допомогою паперових носіїв. Багато хто використовує можливості інформаційних технологій – але лише для контролю за основними операціями: керування виробничими системами, складанням рахунків, веденням бухгалтерського обліку й розрахунку податків. Все це – не більш ніж автоматизація старих процесів.

І далеко не всі використовують ці технології дійсно по призначенню, тобто для організації нових, радикально вдосконалених бізнес-процесів, які дозволять співробітникам повністю розкрити свої здатності й забезпечать можливість вироблення відповіді на будь-які зміни умов з такою швидкістю, що необхідна для успішної конкуренції в новому світі «високошвидкісного» бізнесу. Більшість компаній не усвідомлює, що сьогодні кошти реалізації таких змін уже доступні кожному. І хоча дуже багато проблем у бізнесі є по своїй суті проблемами інформаційними, майже ніхто не приділяє уваги інформації так, як вона того заслуговує.

Багато досліджень доводить той факт, що ефективне використання інформаційних технологій вносить вагомий вклад у високу продуктивність економіки. (наприклад, Гордон (2000), Олінер та Сішел (2001), Бейлі та Лоуренс (2001) та інші). Зокрема, японські експерти відзначають значний вплив передових інформаційних технологій на економіку країни. Виділяють наступні моменти:

- підвищення ефективності бізнесу від використання високошвидкісних і мобільних каналів зв'язку;
- підвищення ефективності бізнесу від використання бездротових радіочіпів для контролю виробничих процесів, складування й транспортування товарів і їхнього продажу;
- щорічний ріст обсягів продажів у сфері бізнес – клієнт (1587 млрд. ієн в 2003 році й 1912 млрд. ієн в 2004 році) і бізнес – бізнес (46,3 трлн. ієн в 2003 році й 77,4 трлн. ієн в 2004 році) [2].

Ряд досліджень демонструють позитивний ефект використання ІТ саме в малому та середньому бізнесі (наприклад, Ліхтенберг (1995), Грінен та Мариссе (1996), та ін.). Тому, на наш погляд, виникає необхідність поглибленого дослідження впливу інформаційних технологій на ефективність та глобальну конкурентоспроможність підприємств.

Взагалі інфраструктура підприємств може розглядатися з двох основних точок зору: по-перше, с точки зору ІТ-інфраструктури, по-друге – цільове використання інформаційних технологій.

Існує три рівні використання ІТ:

1. Інфраструктура: телекомунікаційна мережа.
2. Базова система: персональні комп'ютери (ПК), мобільні телефони.
3. Програмне забезпечення: електронна комерція (B2B – бізнес – бізнес, B2C – бізнес – клієнт),

EDI (електронний документообіг), SCM (системи управління ланцюжками постачань) [3, с. 51].

Важливою умовою їх використання є ефективне поєднання всіх трьох напрямків.

Головні цілі використання ІТ корпоративним сектором, в основному, пов'язані зі спрощенням інформаційних потоків та спільним користуванням ПК:

- Забезпечення та використання інформації: електронна пошта, веб-сайти і т. ін.
- Ефективність внутрішніх робіт: програмне забезпечення групової роботи, наприклад, бухгалтерський облік, платіжні відомості, керування матеріально-технічним постачанням.
- Співробітництво з іншими фірмами за допомогою системи зв'язку: B2B, B2C, EDI, SCM, ERP (Enterprise Requirements Planning – планування ресурсів підприємства), CRM (Customer Relationship Management – керування взаєминами із замовниками).

Враховуючи неможливість адекватного та обґрунтованого порівняння інформатизації МСБ в Україні та Японії, через розходження в визначеннях та підходів до класифікації підприємств малого та середнього бізнесу, а також відсутності постійної достовірної та релевантної статистичної інформації (особливо в Україні), ми можемо тільки сформулювати загальне уявлення про стан та перспективи розвитку

ІТ в досліджуваних країнах [4, с.78].

Аналіз стану інформаційних технологій в обох країнах нам дає Звіт Всесвітнього економічного форуму «Глобальні інформаційні технології 2008-2009». У цьому звіті окрім загальних параметрів країн таких як: ВВП на душу населення, інтернет-користувачі на 100 чоловік та кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 чоловік, відображаються більш специфічні показники, які об'єднані в трьох групах: «компоненти середовища», «готовність компонентів», «використовуваність компонентів». Рейтинг розвитку зазначених показників України та Японії відображається в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники використання ІТ в Японії та Україні (2009 р.)

Параметр	Місце в рейтингу	
	Японія	Україна
Плата за з'єднання мобільних операторів	62	104
Якість місцевого постачальника послуг	4	87
Кількість місцевих постачальників послуг	1	74
Доступність/придатність нових телефонних ліній	11	91
Рівень фірми в освоєнні технологій	2	80
Здатність до інновацій	2	31
Масштаби використання Інтернету в бізнесі	11	44
Пріоритетність уряду щодо ІКТ	41	110
Закупівля урядом продукції передових технологій	42	54
Поширеність ліцензування інформаційних технологій	7	109
Урядовий успіх у заохоченні галузі ІКТ	59	86
Наявність державних он-лайн послуг	51	72
Індекс інформаційної участі	11	14

Примітка: розроблено авторами за даними [5]

Нажаль за багатьма показниками Україна дуже серйозно відстає від Японії. Тільки за показником Індексу інформаційної участі, який характеризує якість, релевантність, корисність та готовність урядових сайтів забезпечувати інтерактивну інформацію, та допоміжні інструменти та послуги населенню.

Лідуючі позиції Японії в цьому рейтингу за багатьма показниками свідчать про високий рівень розвитку та продуктивність використовуваних технологій. Тому, було прийнято рішення про вивчення саме японського досвіду.

Про стан розвитку ІТ на підприємствах малого та середнього бізнесу в Японії свідчать наступні дані.

Основні результати щодо використання фірмами Інтернету:

- В 2003 році, 90% підприємств МСБ вже впровадили ПК та змогли дістати доступ до мережі Інтернет, та 80% з них вже практикували комунікації за допомогою електронної пошти.
- 50% підприємств використовували всесвітню мережу для пошуку та передачі інформації.
- Подальші напрямки використання (внутрішня корпоративна мережа, он-лайн конференції, спільне використання планів проведення заходів, тощо) все ж, менш розповсюджені.
- В 2003 році приблизно 60% МСП впровадили системи управління для бухгалтерського обліку та продажів, включаючи електронні касові автомати.
- 33,9% МСП адаптували системи керування матеріально-технічним постачанням та 31% – системи управління продажами.
- Інформаційні системи всередині компаній ще недостатньо розповсюджені, але серед них робоча система комунікацій (28,7%), система спільного користування документами (26,2%), система формування робочих звітів (23,1%) є найбільш популярними [3, с. 56].

В Японії ще в 2001 році були проведені дослідження Міністерством інформації та комунікацій 1,6 млн. компаній, 90% з яких – підприємства МСБ щодо використання електронної комерції та пов'язаних з цим видів діяльності.

Електронна комерція:

- Показник кількості фірм за всіма категоріями, що практикують електронну комерцію складає приблизно 10,5%. Рівень МСП – 10,1%, великі фірми – 26,1%.
- В2В угоди проводяться 7,8% МСП та 19,3% великих компаній, для В2С угод показники відповідно складають: 3,8% та 11,1%.
- Більш ніж 50% фірм використовують В2В системи для продажів (57,4%), закупівлі (54,8%), дистрибуції (18,2%), та після торговельного обслуговування (21,8%). Ці показники схожі як для малих та середніх фірм, так і для великих.
- В2С частіше використовується для прийняття заказів (82,2%), дистрибуції (19,2%) та після

торговельного обслуговування. Це свідчить про те, що багато фірм використовують В2С для формування нового виду відносин з клієнтами. Вищезгадані показники також не залежать від розміру фірми.

SCM (системи управління ланцюжками постачань)

В відповідності до опитування, що було проведено Агентством малого та середнього бізнесу Японії серед підприємств промислових галузей, оптової та роздрібною торгівлі, що використовують SCM, тільки, одна третина їх розуміє концепцію цієї системи та вбачає її корисною. Кількість фірм, що її використовують не перевищує 15% в промисловій галузі.

Розглядаючи цей аспект з точки зору розміру фірм, тільки чверть МСП усвідомлює концепцію SCM, тільки 8,4% з них дійсно впроваджують її. Це менш ніж половина показника великих підприємств [3, с. 57].

Розвиток інформаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу як і формування інформаційного суспільства в цілому стало можливим завдяки виваженій та ефективній інституціональній політиці японських органів державної влади. Адже японський уряд приділяє першочергову увагу розвитку інформаційних технологій, включивши їх у перелік чотирьох найбільш пріоритетних напрямків розвитку науки й техніки й вважаючи їх одним з основних факторів безперервного економічного росту й підвищення міжнародної конкурентоспроможності японської промисловості.

Так, в рамках політики інформатизації були створені та задіяні наступні інституції:

1. Інформаційно-комунікаційна політика:
 - Стратегічне управління ІТ (прем'єр-міністр Японії та його кабінет),
 - Міністерство економіки, торгівлі та промисловості,
 - Міністерство внутрішніх справ та комунікацій,
2. Політика в сфері малого та середнього бізнесу:
 - Агентство підприємств малого та середнього бізнесу,
 - Японська організація зовнішньої торгівлі (JETRO),

Політика інформатизації здійснювалася за наступними напрямками:

1. Розроблена стратегія Електронна Японія (e-Japan), 2001 рік.
 - Встановлення надшвидкісних мереж доступу до Інтернету,
 - Розвиток електронної комерції,
 - Реалізація політики електронного уряду,
 - Розвиток людського капіталу для ІТ
2. Розроблена стратегія Електронна Японія II (e-Japan), 2003 рік.
 - Обрані сім цільових сфер для застосування ІТ: медицина, харчування, життя, фінансування

для МСБ, освіта, зайнятість та адміністративні послуги [3, с. 106].

Політика щодо розвитку МСБ формується за такими напрямками:

(Міжнародна торгівля)

- Проекти з дослідження зарубіжних ринків (Дослідження зарубіжних ринків JETRO на предмет можливості майбутнього експорту).
- Виставкові проекти закордоном.
- Закордонні місії з експорту
- Зарубіжні координатори проектів (JETRO відправляє своїх бізнес-координаторів в усі країни світу).

(Спрощення торгівлі)

- Доступність портових послуг 24 години на добу.
- Автоматизовані системи митного контролю. Комплексне обслуговування (спрощена система Єдиного вікна).

- Система попереднього огляду, яка прискорює імпортні процедури.
- Технічні машини контролю
- Високоточне обладнання для контролю методом рентгеноскопічного просвічування.
- Система радіочастотної ідентифікації використовується для міжнародного поширення продукції.

(Сприяння ПЗІ)

- Заснована Японська інвестиційна рада.
- Встановлено п'ять важливих сфер діяльності Ради: формування сприятливого середовища для ПЗІ, реформування адміністрування: сприяння комплексному адміністративному обслуговуванню, формування сприятливих умов життя та зайнятості населення, реформи місцевих та центральних органів влади.

(Сприяння бізнесу)

- Практичні тренінги для стартапів.
- Юридична підтримка для стартапів: «стартап за 1-йєну», спеціальна пільга для малого

бізнесу.

- Фінансова підтримка.
- Податкові пільги.
- Підтримка маркетингу.
- Підтримка НДДКР: Підтримка малого підприємництва для участі в міністерських програмах НДДКР.
- Інкубатори.

(Подолання цифрового розриву)

Наступні міри необхідні для забезпечення IT-спеціалістів кваліфікованими знаннями та навичками, які допомагають підприємствам МСБ в широкому розповсюдженні інформаційних технологій високого рівня: стандартизація IT-навичок, навчання IT-координаторів, навчання спеціалістів, які оцінюють безпеку інформаційних технологій.

За цим напрямком реалізується проект для стратегічної підтримки та активації інвестицій в IT: тренінги для власників МСП, консультації з бізнес-планування, консультування з питань інвестицій в сферу IT, презентації можливого використання інформаційних технологій в бізнесі [3, с. 107].

Також здійснюється фінансова підтримка МСБ та стимулювання інвестицій в IT (дешеві кредитні ресурси, податкові пільги для підприємств, що впроваджують IT та ін.).

В Японії в рамках процесів інформатизації країни була розроблена нова та реформована вже існуюча законодавча база в відповідності до сучасних вимог (зокрема були прийняті наступні закони: Про малий та середній бізнес, Інформаційні технології: стратегія уряду, Про творчу діяльність підприємств малого та середнього бізнесу, Про сприяння розвитку нових підприємств, Про захист інтелектуальної власності, Про електронний підпис та аутентифікацію; прийнято спеціальний Закон про відновлення промисловості; реформовані Закони про патенти, авторське право, антимонопольне законодавство та ін.).

Таким чином, поєднання розуміння японським бізнесом переваг, що надають інформаційні технології та продумана стратегія державної підтримки компаній зробила можливим успішний перехід Японії до інформаційного суспільства.

Враховуючи специфіку українського бізнесу, ментальність вітчизняних підприємців поєднану з відсутністю сильного лобі малого та середнього бізнесу в центральних органах державної влади необхідно констатувати наявність певних проблем в сфері впровадження інформаційних технологій в Україні взагалі, та на підприємствах МСБ зокрема.

Одна з найбільш актуальних в умовах глобальної конкуренції проблем українського малого та середнього бізнесу – невміння й небажання власників розробляти довгострокову стратегію розвитку бізнесу. За даними дослідження підприємницького середовища, в 2009 році тільки 4-6% малих і середніх підприємств мали плани по збільшенню бізнесу на кілька років уперед. Інші на питання, чи не збираються вони розширюватися протягом найближчих п'яти років, відповідали: «занадто довгий строк для планування». Одна з причин такого ставлення до стратегічного планування в Україні це нестабільність (економічна, політична) неефективна реалізація довгострокової державної політики і т. ін. [6].

Інша проблема – нерозуміння власниками або керівниками підприємств критичного значення використання інформаційних технологій в бізнесі. Це, наприклад, демонструє той факт, що витрати українського бізнесу за даною статтею оцінюються в суми порядку 0,1-0,3% річного обороту (і це, як правило стосується ведучих його представників) [6]. Але навіть компанії, що не жалують грошей на інформаційні технології, одержують від своїх вкладень далеко не все, що могли б. Важливо, що ця невідповідність не усувається одним тільки підвищенням обсягу капіталовкладень. Справа в тому, що більшість компаній вкладає основні кошти в елементарні частини інформаційного комплексу: персональні комп'ютери для офісних ділових додатків, мережі й електронну пошту для організації зв'язку, додатка підтримки основного бізнесу. 80% коштів від загального обсягу капіталовкладень середньостатистичної компанії йдуть на технології, які можуть забезпечити створення найефективніших інформаційних комунікацій, а віддача при цьому становить лише 20% від тих переваг, які доступні вже сьогодні. Неадекватність результату витратам пояснюється, по-перше, недостатньою поінформованістю в питаннях можливостей, надаваних сучасними технологіями, і по-друге – неповним використанням цих можливостей, навіть коли в організації на руках є всі кошти для оперативної доставки потрібної інформації всім співробітникам компанії [1, с. 13].

Висновки та пропозиції. Слід зазначити, що ще на початку XXI ст. інформаційні технології являли собою серйозну конкурентну перевагу, а вже сьогодні це необхідність, без якої неможлива бізнес діяльність в принципі, і особливо в глобальному конкурентному середовищі. Таким чином, бізнесу для досягнення глобальної конкурентоспроможності вже сьогодні необхідні чіткі й ефективні стратегії інформатизації.

На державному рівні спостерігаються наступні негативні тенденції: посилення конкуренції між відповідними органами державної влади за вплив на сферу електронного документообігу та

електронного цифрового підпису, покладання на себе непритаманних для них функцій та завдань з одночасним лобюванням інтересів конкретних суб'єктів господарювання; зменшення майже вдвічі обсягу фінансування проектів інформатизації за рахунок державного бюджету та в 10 разів на Національну програму інформатизації, залишається низьким рівень використання вільного програмного забезпечення та програмного забезпечення з відкритим кодом в державному секторі, і в першу чергу, в органах державної влади, в цілому уповільнились темпи розвитку інформаційного суспільства в Україні [7, с. 5].

В сукупності негативний вплив зазначених та інших факторів може призвести до подальшого збільшення «цифрового розриву» та відставання України від передових країн світу у питанні побудови інформаційного суспільства. Саме тому, автор пропонує більш глибоке дослідження Японського досвіду формування інформаційного суспільства та створення сприятливих умов для впровадження ІТ підприємствами малого та середнього бізнесу.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються інформаційні технології як невід'ємний елемент процесу адаптації підприємств до умов глобальної конкуренції. Дається аналіз розвитку інформаційних технологій в Японії, основних сфер використання ІТ підприємствами малого та середнього бізнесу. Розглядаються стратегічні напрямки інституціональної політики щодо МСБ та стимулювання інформатизації підприємств цього сектору та суспільства в цілому. Аналізується проблемні аспекти інформатизації українського суспільства, стверджується необхідність вивчення та часткового використання успішного японського досвіду в цій сфері для більш успішної адаптації українського бізнесу до глобального конкурентного середовища.

Ключові слова: інформатизація, інформаційні технології, малий та середній бізнес, продуктивність, адаптація, глобальна конкуренція.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются информационные технологии как неотъемлемый элемент процесса адаптации предприятий к условиям глобальной конкуренции. Дается анализ развития информационных технологий в Японии, основных сфер использования ИТ предприятиями малого и среднего бизнеса. Рассматриваются стратегические направления институциональной политики относительно МСБ и стимулирования информатизации предприятий этого сектора и общества в целом. Анализируются проблемные аспекты информатизации украинского общества, и утверждается необходимость более глубокого исследования и частичного использования успешного японского опыта в этой сфере для более повышения эффективности процесса информатизации украинского бизнеса.

Ключевые слова: информатизация, информационные технологии, малый и средний бизнес, производительность, адаптация, глобальная конкуренция.

SUMMARY

In the article, there is an analysis of the informational technologies as one of the key elements in the process of adaptation of business to global competition. The analysis of IT development in Japan, main areas of IT utilization by SME's is given. Strategic directions of an institutional policy concerning SME's and stimulations of informatization of this sector are considered. The author notes the problem aspects of informatization of the Ukrainian society, and points at the necessity of more in-depth study and partial use of successful Japanese experience in this sphere for efficiency increasing of the Ukrainian business informatization.

Keywords: informatization, informational technologies, small and medium-sized business, productivity, adaptation, global competition.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.
2. Сегин П., Воробьев А. «Состояние и перспективы развития информационных и телекоммуникационных технологий в Японии» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ixbt.com/cm/japan-it-aug05.shtml>
3. Kuwayama M., Ueki Y., Tsuji M. Information Technology for Development of Small and Medium-sized Exporters in Latin America and East Asia. – Santiago of Chile // United Nations, 2005. – 474 p.
4. Tulku Y. I., Kapturenko N.G. Ukrainian medium sized business in terms of global competitive environment: national specifics, tendencies and main problems of development // Економічний вісник Донбасу. – №4(22). – 2010. – С. 78- 82.
5. Dutta S., Mia I. The Global Information Technology Report 2008–2009. Mobility in a Networked // World Economic Forum, 2009. – 387 p.
6. Корнеев С.В. SMP-эпоха «до-ERP» и «недо-ERP» Средний бизнес: состояние и перспективы // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.management.com.ua/ims/ims143.html>
7. Доповідь про стан та перспективи розвитку інформатизації та інформаційного суспільства в Україні за 2010 рік. – К. // Кабінет міністрів України, 2010. – 93 с.

УДК 001.895: 330.341.2

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федотов А.А., к.э.н., ассистент кафедры менеджмента Донецкого национального университета

Современные экономические реалии предполагают более детальное исследование человеческого поведения, в том числе то, которое определяет появление, внедрение и распространение инноваций. Определяющими факторами человеческого поведения являются социально-экономические институты, под действием которых формируется предпринимательская мотивация акторов, что в сумме выливается в инновационную активность. Совокупность, взаимозависимость и взаимовлияние социокультурных, социогенетических и экономических институтов формируют определенную специфическую институциональную среду, где и происходит процесс зарождения, развития и диффузии инноваций.

Исследование сущности и структуры институциональной среды инновационной деятельности позволит развивать исследования в области механизма зарождения, развития и распространения инноваций, что определяет актуальность выбранной темы исследования.

Вопросами исследования институциональных факторов экономического роста и инновационного развития экономики занимались зарубежные и отечественные ученые [1-5]: Й.А.Шумпетер, Д.Норт, А.Чухно, Л.Федулова, И.Шовкун и др.

Таким образом, существует значительное количество научных исследований теоретического и эмпирического характера, но большинство работ преимущественно освещает лишь проблемы практики финансирования и реализации инновационного продукта или уделяет внимание институциональной структуре экономики без учета инновационной специфики. Но без внимания остается системное исследование институционального развития инновационной сферы экономики Украины, а также недостаточно освещают проблемы формирования и функционирования институциональной среды инновационной деятельности.

Следует отметить, что на сегодняшний момент в научной литературе не существует общепризнанного подхода к понятию институциональная среда как экономической категории. Также не существует глубокого анализа ее структурных элементов, и большинство упоминаний в научной литературе понятия «институциональная среда» сводит ее к совокупности институтов, а структура институциональной среды представляется достаточно широко, как набор формальных и неформальных институтов. В современной научной литературе приняты следующие подходы к анализу институциональной среды и институциональной структуры общества (табл.1).

Таблица 1

Подходы различных авторов к определению понятий «институциональная среда» и «институциональная структура»

№ п/п	Автор	Определение понятия
Определение понятия «институциональная среда»		
1.	Д.Норт и Л.Девис	совокупность основоположных политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения
2.	О.Уильямсон	это основные политические, социальные и правовые нормы, которые являются базой для производства, обмена и потребления.
3.	А. Сохецкая	четкий упорядоченный набор институтов, которые определяют ограничение для экономических субъектов, которые формируются в пределах той или другой системы координации хозяйственной деятельности.
4.	О. Нестеренко	совокупность фундаментальных политических, правовых и социальных правил и норм, в пределах которых осуществляются производство и обмен
Определение понятия «институциональная структура»		
5.	Кривцун Л.А.	многомерная система координат, которая образует институциональную среду.
6.	Вольчик В.В.	определенный упорядоченный набор институтов, который образует матрицу экономического поведения и определяет ограничение для субъектов хозяйствования, которые формируются в рамках той или другой системы координации хозяйственной деятельности
7.	Кирдина С.	Подразумевает под институциональной структурой - институциональный порядок. Под институциональным порядком здесь понимается согласованность людей в трех важнейших сферах: экономики, политики и идеологии. Совокупность базисных, политических и экономических институтов образуют институциональную матрицу, которая бывает как X и Y типа.

Источник : [7, с.45; 8, с.27; 9, с.62; 10, с.93, 11, с.95; 6, с.93; 12]

На взгляд автора, институциональная среда не является простым набором соответствующих институтов. Соглашаясь с российским экономистом В. Вольчиком [6], мы считаем его особым институтом (матрицей развития) высшего порядка, который определяет основное направление развития системы и те ориентиры, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов.

На наш взгляд, институциональная среда - это особый институт высшего порядка, который определяет направление и скорость институциональных изменений, а также обеспечивает функционирование экономических институтов в экономической системе. Институциональная среда понимается как особый вид институционального равновесия, в котором каждый институт эффективно выполняет ему свойственные функции. Данное равновесие имеет всегда политические, экономические, социальные и другие виды издержек. За нарушением равновесия скрываются неэффективные сделки, имеющие разные выгоды для сторон контрактных отношений.

Таким образом, главная роль институциональной среды по отношению к человеческой деятельности заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. В данном случае, институциональная среда выступает институтом высшего порядка и ее функции сводятся к функциям совокупности институтов. В отношении же экономических институтов главная роль институциональной среды определяется в обеспечении установления устойчивой взаимосвязи между экономическими институтами и обеспечения механизма конкуренции (естественного отбора) между ними. В дальнейшем анализе институциональная структура будет пониматься как производное от институциональной среды.

Понятие и механизм институциональной среды был заимствован экономистами из биологической теории французского биолога Ж.-Б.Ламарка, в которой предполагается видоизменение организмов под влиянием оказываемым средой на органы. Первой попыткой исследовать именно окружающую среду и ее влияние на поведение человека предпринято английским социалистом-утопистом Р.Оуэном. В концепции Р.Оуэна человек по природе своей не хорош и не плох, он то, что делает из него среда. Если в настоящее время человек плох, то это случилось потому, что экономический и общественный строй отвратителен [13].

Подход к анализу институциональной среды и ее влияние на инновационное развитие общества предпринял американский экономист и социолог Т.Веблен.

Т.Веблен не вводил в научный оборот понятие институциональной среды, но в своих теоретических концепциях он описал именно институциональную среду инновационной деятельности и представил ее как рациональное поведение технической интеллигенции, которое направлено на инновационное развитие и консервативное поведение владельцев бизнеса, которое это развитие сдерживают.

Исследование институциональной среды инновационной деятельности продолжила теория Й.А.Шумпетера. в частности предложенная им система «новатор-консерватор». Й.А.Шумпетер [1] считал факторами институционального развития инновационное поведение предпринимателей и вытекающие отсюда технологические изменения. Выделяя, пять основных факторов, названные автором как «новые комбинации», Й.А. Шумпетер указывал на то, что реализация этих факторов, задающих характер экономическому развитию, полностью зависит от сочетания двух групп условий: ввода инновации и принятия инновации, тем самым это означает, что для появления инновации нужен не только генератор в виде изобретательских способностей, смелости предпринимателя, поощрительной политики властных иерархий, но и, главным образом, способность среды принять и распространить инновацию. Идея о восприимчивости или невосприимчивости того или иного нововведения наглядно демонстрирует, что институциональная среда может отвергать развитие, то есть закрепленные правила, и процедуры не позволяют внедрять интеллектуальные достижения, рожденные людьми, которым институциональная среда не может запретить думать.

Наглядным примером данного утверждения может служить «европейский парадокс» инновационного развития. Согласно данным OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), страны Европейского Союза лидируют по многим направлениям фундаментальных исследований, в том числе по количеству научных публикаций и цитирования они опережают или во всяком случае не отстают от США, примерный паритет наблюдается и в финансировании науки однако, по экспорту высокотехнологичной продукции США и Япония превосходят европейские страны в 2-10 раз [14, с.81].

Как уже отмечалось выше, в научной литературе нет однозначной трактовки термина «институциональная среда», а также не рассмотрена ее структура и особенности формирования.

Соглашаясь с Т.Вебленом, который считал, что «все институты можно в той или иной мере назвать экономическими институтами, ... поскольку точкой отсчета служит органическая целостность всех стереотипов, сформировавшихся в прошлом» [15, с.201-202], можно определить уровни иерархии институциональной среды. Таким образом, институциональная среда на взгляд автора имеет четко определенную иерархию и определяется следующими уровнями:

1. Генетический уровень институциональной среды. На наш взгляд, данный уровень представлен социокультурными институтами, которые представляют собой устойчивые привычки мышления и поведения, присущи большой общности людей и имеют инвариантные и изменчивые человеческие предпосылки. Совокупность первых, характеризуют общие свойства человеческой природы (это «ограниченная рациональность», «искажение информации в личных интересах», «новаторство»). Изменчивые предпосылки,

различающиеся по странам и во времени, включают социально-психологические факторы (традиции, культура) и запас знаний (человеческий капитал). Тем самым, данные институты представляют собой этнический компонент, отражающий укоренившиеся привычки, традиции и культуру, специфические для данного этноса и сформировавшиеся со времен возникновения речи и зачатков мышления, сюда мы относим менталитет и ментальность нации, религию и культуру. Как отмечал О.Уильямсон [8,с.395-413], этот уровень соответствует верхнему уровню институциональной иерархии, и определял его как уровень «социальной включенности», к которому относил обычаи, нравы, традиции, религию. Этот верхний уровень иерархии определяет долгосрочные тенденции эволюции социального порядка. В трудах представителей институциональной экономической теории данный уровень понимается как спонтанный порядок (Ф.Хайек) или неорганизованная коллективная деятельность (Дж.Коммонс) [16].

2. Системообразующий уровень институциональной среды. Данный уровень представлен базисными институтами. Базисные институты представляют собой общечеловеческий компонент социопсихологических и социокультурных институтов. Это общие свойства человеческой природы, генетически наследуемые основы общечеловеческой психологии, сложная система инстинктов выработанных за сотни тысяч и даже миллионы лет предыстории человечества, выраженная в определенных социально-экономических отношениях по поводу отношений собственности, отношений в процессе труда, отношений подчинения и власти, отношений в процессе управления. Данные институты функционируют как ограниченные определенными правилами, нормами, рамками особые сферы социальных отношений, принадлежность к которым наделяет экономических субъектов стратифицированным статусом и выступает основанием для получения специфицированных вмененных доходов. И логически, и практически круг базисных экономических институтов ограничивается категориями собственности, власти, управления и труда [17].

Таким образом, институты, которые представляют собой генетический и системообразующий уровень институциональной среды имеют большое значение, как для функционирования институциональной среды, так и для функционирования экономической системы общества. Проводя аналогии между экономическим поведением и командными играми можно отметить, что правила экономического поведения «...абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их — например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника» [2, с.19].

Продолжая аналогии с командными видами спорта, в особенности с футболом, следует отметить, что Д.Норт рассматривает всего лишь правила игры и игроков, т.е. организации и приводит между ними различия, но он не рассматривает на каком «поле» осуществляется игра и как это «поле» влияет на игру. Ведь состояние «поля» определяет как уровень командной игры, ее зрелищность, форму игроков и спортивного инвентаря, эффективность механизма принуждения к следованию игроками правил игры¹, а также, если «поле» находится в неудовлетворительном состоянии, возможен перенос игры или ее отмена. Под данным «полем», автор понимает соотношение и взаимосвязь институтов генетического и системообразующего уровня институциональной среды, которые составляют ограничительные рамки поведению экономического актора и сфере воздействия экономических институтов.

3. Уровень делового поведения. Данный уровень представлен непосредственно неформальными нормами и формальными правилами делового поведения. Экономические институты определяются фундаментальными политическими, юридическими правилами, в пределах которых осуществляются процессы производства, распределения, обмена и потребления, правилами которые регулируют отношения в публичной сфере (предмет изучения теории общественного выбора), правила которые регулируют отношения в частном секторе (предмет изучения теории прав собственности), правила поведения экономических агентов, которые работают на контрактной основе (предмет изучения теории контрактов). Именно данный уровень имеет высокую динамику и непосредственно влияет на хозяйственное поведение экономических агентов общества.

Однако в данном исследовании следует провести демаркационную линию между базисными и экономическими институтами.

Например, формальные отношения собственности выступают как экономический институт. Данный институт определяют спецификацию прав собственности, разнообразие организационно-правовых форм собственности, механизм присвоения и отчуждения объекта собственности, а также механизмы принуждения к соблюдению данных правил. Однако собственность представляет собой общественный договор между людьми в процессе владения, пользования и распоряжения объектом собственности, а особенности следования или нарушения данного договора субъектами собственности укоренившийся в сознании определенного народа, на продолжительном отрезке времени будет определять базисный институт собственности.

Важнейшим институтом, воздействующим на внедрение распространение инноваций на рынке, является институт власти. Данной точки зрения придерживаются и Й.А.Шумпетер и Дж.К.Гэлбрейт, в работах которого произошло отображение и дальнейшее развитие идей Й.Шумпетера, а также Ф.Перру и украинский экономист В.В.Дементьев.

¹ Например, при неудовлетворительном игровом поле, игроки будут чаще нарушать правила, и во многих случаях судья может грубо ошибаться, чем непременно повлияет на ход игры.

Американський економіст Дж.К.Гэлбрейт висказується о ведущей роли технологии в процессе модернизации общества и созданной на основе технологической мощи - техноструктуре. Дж. К. Гэлбрейт пишет: «...власть, которая делает возможным для фирмы иметь влияние на цены, обеспечивает то, что вытекающие доходы не будут переданы публике подражателями (не понесшими никаких затрат на разработки) до того, как расходы на разработки будут возмещены. В этом случае рыночная власть защищает стимул к техническим разработкам» [18, с.45].

Французский экономист Ф.Перру придерживается мнения о том, что в экономике выражением власти является доминирующий эффект.

В теории Ф.Перру эффект доминирования означает асимметричное и необратимое влияние, которое экономический агент, фирма или нация оказывают на агентов, обладающих меньшей властью. Особенно Ф.Перру подчеркивает важность эффекта доминирования для понимания динамики развития экономической системы. Развитие капитализма возможно описать только вокруг центральной фигуры динамического предпринимателя, который осуществляет инновации и доминирующий эффект в одно и тоже время. «Динамичная конкуренция, которая порождает экономический прогресс - пишет он, - не может иметь место между равными противниками; ее поле и ее роль предполагают неравенство» [18, с.52].

Взаимоотношение власти и инновации рассматривает В.В. Дементьев, согласно которого: «...система власти является фактором, который оказывает влияние на способность экономической системы к изменениям. Восприимчивость к инновации в известной мере есть отражение состояния власти, а именно: в какой мере власть ограничивает инновационную деятельность, в такой мере доминирующие в обществе институты власти обладают мотивацией в инновациях, в какой мере агент изменений обладает возможностями необходимыми, для того чтобы привлечь других агентов к восприятию ими инноваций» [18, с.159].

Взаимосвязь института власти и инновации можно представить на рис.1.

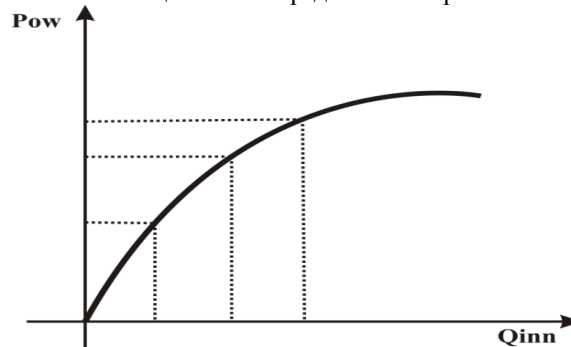


Рис. 1 Взаимосвязь института власти и инновации

Экономическая власть субъекта определяется непосредственно следующими факторами: это финансовые активы предприятия (А), социальный капитал предприятия (Ks), экономическая власть в определенном секторе экономики (монопольное состояние) (М), гуд-вилл (G) и т.д.

Функция власти может быть описана следующим уравнением:

$$Pow = Pow(A, Ks, M, G, \dots) \quad (1)$$

Однако увеличение властного ресурса и тем самым влияние его на распространение и внедрение инноваций имеет аналогию с функцией полезности в неоклассической теории потребления. Аналогия состоит в том, что субъект, который располагает «властным» ресурсом, также является потребителем и имеет как общую полезность от внедрения инновации, так и предельную. И в соответствии с первым законом Г.Госсена, точка насыщения субъекта владеющего «властным» ресурсом достигается при условии, когда предельная полезность от этого блага равна нулю. Таким образом, при $TU=MU=0$, субъект достигает определенного положения на рынке. На этом этапе внедрение, разработка базисных инноваций, а также принуждение к их разработке и внедрению другими участниками рынка являются нецелесообразными. В этих условиях фирма перестает вести себя как «новатор», а предстает в экономическом пространстве как «консерватор». Эта ситуация еще обуславливается тем, что увеличивая рыночную долю и «включая» механизмы принуждения, фирма сталкивается с увеличением транзакционных издержек, которые в свою очередь по словам Р.Коуза и определяют размер фирмы.

Диффузия же инновации определяется как с помощью добровольного принятия ее субъектами рынка, так и с помощью властного принуждения. Однако степень перераспределения власти с помощью инновации возможна лишь благодаря эффективному функционированию института собственности.

Четкая спецификация прав собственности оказывает содействие, созданию стойкой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий, и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Собственность представляет собой экономические отношения между носителями воли (процесс отчуждения и процесс отчужденности), то есть непосредственно между людьми по поводу владения, распоряжения и пользования объектом собственности.

Закрепление права собственности за определенным продуктом инновационной деятельности определяет эффективность ее функционирования и степень диффузии инновации, а также возможность накопление интеллектуального капитала.

Отношение собственности в инновационной деятельности имеют некую специфику, которая проявляется в том, что непосредственную роль объекта собственности составляет нематериальный компонент.

Взаимосвязь инновации и «четкой» спецификацией интеллектуальной собственности можно представить в виде функции:

$$Q_{inn} = Q_{inn}(Pr, infor) \quad (2)$$

Где Pr- «четкая» спецификация прав собственности;

Infor-механизм принуждения.

Таким образом, права интеллектуальной собственности играют важную роль, во многих видах коммерческой деятельности защищая инвестиции в научные исследования и способствуя обеспечению доходов, от которых зависит наука. Еще один аспект взаимодействия института собственности и субъектов инновационной деятельности проявляется в том, что четкая спецификация прав собственности способствует накоплению интеллектуального капитала, который по данным экспертов [19], в высокотехнологических отраслях обычно в 3-4 раза превышает учетную стоимость его доходов, а соотношение интеллектуального капитала и стоимости материальных средств производства и финансового капитала определяется в пределах от 5:1 до 16:1.

Д.Норт в защиту частной собственности на интеллектуальный продукт приводит следующее: «укрепление стимулов благодаря развитию патентного права, законов о коммерческой тайне и других нормативных актов повысило прибыльность инноваций, а также привело к созданию «промышленного изобретения» и его интеграции в процесс экономического развития современного Западного мира, что в свою очередь привело ко Второй промышленной революции» [2].

Тем самым, можно определить, что существует прямая зависимость между властью и инновацией. Чем больше власть у субъекта рынка, тем больше возможностей к принуждению¹ распространения инновации.

Другая особенность данной зависимости - это влияние инновации на власть. Влияние состоит в том, что агент - новатор продуцируя базовую инновацию по мере ее распространения увеличивает свою власть на рынке, тем самым, способствуя перераспределению властных полномочий с помощью переложения части издержек на другие компании, тем самым, получая возможность получать определенный денежный доход в виде процента или роялти. Степень перераспределения власти зависит от вида инновации, таким образом, чем существеннее инновация, тем сильнее степень перераспределения властного ресурса². Но данное условие действует лишь с оговоркой о том, что агент - новатор должен обладать необходимой степенью власти для внедрения инновации на рынок.

На наш взгляд можно определить функцию инновации от власти:

$$Q_{inn} = Q_{inn}(Pow) \quad (3)$$

где Q_{inn} -объем потока инноваций на рынок;

Pow-ресурс власти;

Более того, известный американский философ Р. Нозик [20,с.49] подытожил преимущества системы частной собственности, говоря о том, что частная собственность поощряет экспериментирование и нововведения, потому что когда ресурс принадлежит одному человеку, ему не нужно убеждать других или какие-то государственные органы в ценности своей новой идеи

На наш взгляд, соотношение института собственности и инновации можно продемонстрировать на рис.2.

Уровень накопления интеллектуального капитала дает конкурентные преимущества как предприятию в обновлении и реализации своей продукции, так и национальной экономики. Однако в развивающихся странах, четкая спецификация прав собственности и ограничения доступа к ней могут замедлить реализацию инновационного продукта. Причиной тому служит отсутствие восприятия данного новшества и осознания его полезности, из-за отсутствия знаний и практических навыков, а также материальных средств к его внедрению (например, внедрение новой операционной системы и дороговизны специальной литературы и обучения пользования).

Тем самым следует отметить, что собственность лишь регулирует отношения между субъектами институциональной среды инновационной деятельности, процесс создание новшества непосредственно находится в «черном ящике» человеческого мышления и проявляется непосредственно через труд.

Взаимозависимость инновации и труда заключается в том, что технологический прогресс видоизменяет особенности трудового процесса, определяет значимость и роль интеллектуальной составляющей труда, в современной экономической науке формируются новые экономические категории, такие как человеческий

¹ Под принуждением понимается способность склонять людей к совместной деятельности, ограничивая свободу их выбора.

² Властный ресурс подразумевает собой все виды ресурсов, обладая которыми субъект имеет возможность принуждать участников рыночных отношений к совместным действиям в результате ограничивая их свободу выбора. Властный ресурс по нашему мнению обладает всеми свойствами любого экономического ресурса (ограниченностью, исчерпаемостью, редкостью).

капитал, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, розмиваються класові межі суспільства. Впровадження нових комунікаційних технологій, дозволяють розповсюджувати інформацію і формувати зв'язи по всьому світу. Новий пануючий клас визначають як «...соціальну спільноту, об'єднуючу носіїв інформації про виробничі процеси і про механізми суспільного прогресу в цілому». Дж.К. Гелбрейт зауважив, що «она включає всіх, хто привносить спеціальні знання, талант і досвід в процесі групового прийняття рішень»[20, с.64].

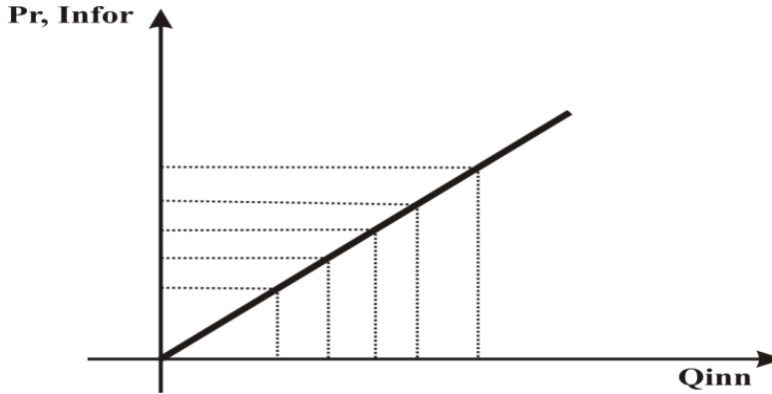


Рис. 2. Взаємозалежність інститута власності і інновацій

С іншої сторони, праця як свідомі діяльність людини спрямована на зміну об'єктів природи існуюча для задоволення суспільних потреб, стимулює створення і поширення інновацій.

Ця потреба в чомусь новому і досконалому існує в свідомості людини і виявляється в його потребах, які в свою чергу мають неограничений характер. Отже для задоволення зростаючих потреб, потрібен постійний праця.

Таким чином, зв'язок між працею і інновацією можна проілюструвати на рис.3

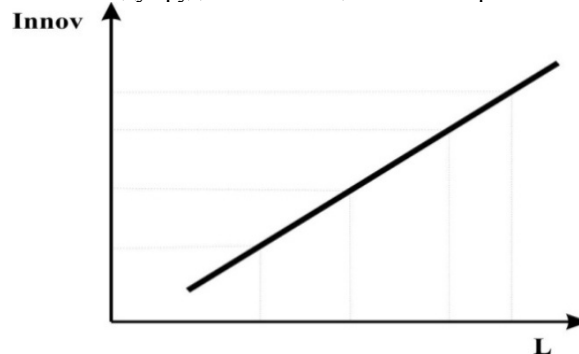


Рис.3 Взаємозалежність інновацій і інститута праці

Де Q_{Innov} – обсяг інноваційного продукту;

L – трудова складова суспільного виробництва.

В загальному вигляді можна визначити функцію інновацій від праці:

$$Q_{Inn} = Q_{Inn}(L) \quad (4)$$

Глобальний характер інноваційної діяльності призводить до утворення багатьох соціально-економічних систем, в яких людський фактор впливає специфічно: не тільки через кількісні показники, а й через відносини, тобто формування нового якості. Таким чином, ключова позиція реалізації інноваційних відносин призводить до перспективи формування нової парадигми управління.

Вопросами взаємозалежності інновацій і управління цікавилися багато вчених, таких як англійський історик М. Берг [21], представник нової інституціональної економічної теорії О.Уільямсон [22] і т.д.

Важко відзначити те, що неінституціональна теорія не розглядає зміну організаційних форм фірми під впливом технологій (трансформаційних витрат). Важливим фактором зміни організаційних форм є трансакційні витрати, що відслідковується в працях як родоначальника неінституціоналізму Р.Коуза, так і сучасних її представників. Найбільше ж безкомпромісно відстає і розвиває це положення більш ніж тридцять років О.Уільямсон.

В цілому організаційні зміни згідно О.Уільямсона відбуваються завдяки взаємодії між економічними агентами, які представляють собою трансакції. Трансакціями керують

различные механизмы управления, структура и эволюция механизмов управления определяется не технологиями и связанными с ними издержками, а транзакционными факторами и издержками: «...выбор между альтернативными способами внутренней организации последовательных стадий производства определяется в основном транзакционными, а не технологическими соображениями... подразумевает, что выбор технологии и внутренней организации независимы. Наоборот, технологические изменения могут делать некоторые формы организаций неосуществимыми. Но различия в эффективности функционирования между возможными формами организации должны быть объяснены в основном как проблема транзакционных издержек» [22, с.8].

Однако на взгляд автора, именно изменения в технологии изменяют и структуру управления, и наоборот, что представляется как кумулятивный процесс. Совершенствование технологий приведет к тому, что в организации произойдет процесс нарастания сложности. Данный процесс заключается в том, что экономия от внедрения новой технологии приведет к усложнению процесса обучения на рабочем месте (*learning-by-doing*), что приведет к дальнейшему набору персонала со специфическими знаниями. Дальнейшее расширение фирмы в свою очередь требует новой организационной структуры. Следует отметить, что именно технологические изменения (создание и распространение железных дорог) привели к началу большой волны организационных изменений, которые в свою очередь привели к созданию современной корпорации [8].

Однако и организационные инновации в свою очередь влияют на технологическое развитие. Именно благодаря организационным изменениям произошел первый «индустриальный перелом», который относится к началу нашего столетия. Благодаря организационным и технологическим инновациям Ф. Тейлора и Г. Форда начала формироваться система массового производства.

В ее основу положены следующие принципы: стандартизация продукции, механизация производства, научный менеджмент (тейлоризм), конвейер. Г. Форд понимал, что становление экономики массового производства непременно должно быть связано с соответствующими изменениями со стороны спроса.

Он также осознал, что новая индустриальная система подразумевает новую модель воспроизводства рабочей силы, новую политику управления и контроля труда, новую психологию и стиль жизни рабочего, новую эстетику и мировосприятие.

Однако переход к постиндустриальному обществу, связанный с технологическими инновациями и определил неэффективность «фордизма».

Переход к неофордисткой эре, предзнаменовал неудовлетворенность концепциями современного менеджмента, которыми до сих пор являются двойная теория мотивации (Ф.Герцберг), теория участия в управлении по цепям (Д.Мак-Грегор, П.Друкер, Ч.Хьюз), теория иерархии потребностей (Э.Маслоу).

В основе данных теорий положены мотивы, влияющие на деятельность, ожидание будущих результатов, человеческие отношения и ресурсы объединенного труда [23].

Кризис современного менеджмента вызван игнорированием сложной проблемы неравновесности в социально-экономических системах, а соответствия и феномена самоорганизации на основе инновационных предпринимательских отношений.

Таким образом, на наш взгляд, зависимость между управлением и инновацией можно проиллюстрировать на рис.4.

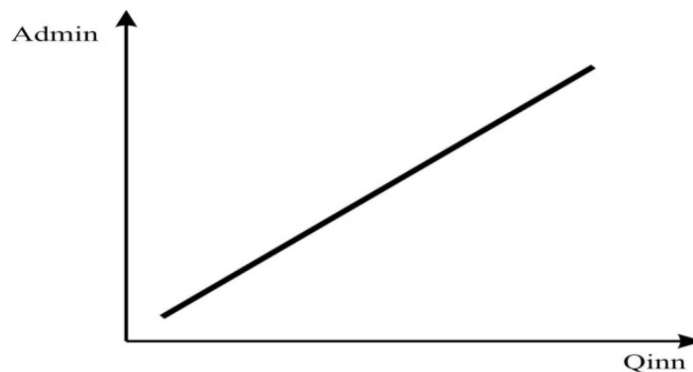


Рис. 4 Взаимосвязь инновации и института управления

Где: Q_{inn} – объем инновационной продукции;

$Admin$ – механизмы управления.

В общем виде можно определить функцию инновации от труда:

$$Q_{inn} = Q_{inn}(Admin) \quad (4)$$

Таким образом, исходя из проведенного анализа институциональную среду инновационной деятельности можно определить нами как особый вид институционального равновесия, в котором каждый институт эффективно выполняет ему свойственные функции, тем самым создает стимулы к формированию адаптивно эффективной экономической системы, и обозначить ее структуру (рис.5).

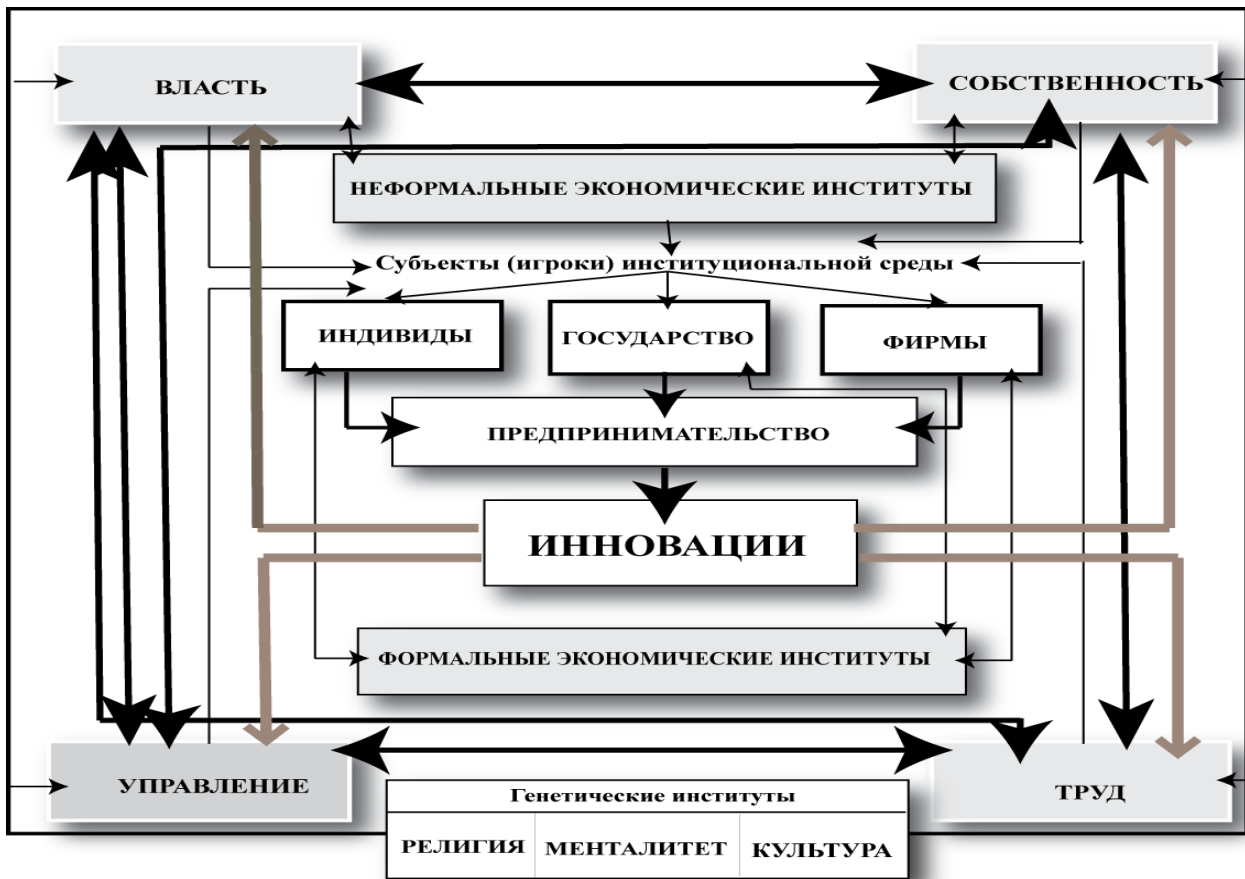


Рис.5 Архитектура институциональной среды инновационной деятельности

Исходя из вышеприведенного можно сделать вывод о том, что концептуально институциональная среда инновационной деятельности имеет достаточно сложную структуру, которая включает в себя генетические (религия, ментальность, культура), базисные институты (власть, собственность, труд и управление) и экономические институты, а также их взаимосвязь и взаимовлияние. Внедрение и распространение инновации на рынке непосредственно затрагивает поведение экономических субъектов и институциональную среду, что является катализатором ее изменения. Однако механизм функционирования институциональной среды инновационной деятельности невозможно исследовать без анализа деятельности и субъектов экономической системы и ее качества, что необходимо учесть при дальнейших исследованиях проблемы институционального развития инновационной сферы экономики.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется сущность и структура институциональной среды инновационной деятельности. Определены уровни функционирования институциональной среды инновационной деятельности, а также взаимосвязь между ее элементами.

Ключевые слова: экономический институт; институциональная среда инновационной деятельности; архитектура институциональной среды; власть; собственность.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджується суть і структура інституційного середовища інноваційної діяльності. Визначені рівні функціонування інституційного середовища інноваційної діяльності, а також взаємозв'язок між її елементами.

Ключові слова: економічний інститут; інституційне середовище інноваційної діяльності; архітектура інституційного середовища; влада; власність.

SUMMARY

Essence and structure of institutional environment of innovative activity is probed in the article. The levels of functioning of institutional environment of innovative activity, and also intercommunication, are certain between its elements.

Keywords: economic institute; institutional environment of innovative activity; architecture of institutional environment; power; property.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры/Й.А.Шумпетер - М.: Прогресс, 1982.-456 с.

2. Норт. Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/Д.Норт; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко]; под ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
3. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значение /А.Чухно// Экономика Украины. — 2008. — №7. — С. 4–12
4. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України/ Л.Федулова, М.Пашута //Економіка України.-2005.-№4.-С.35-47.
5. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу/І.А.Шовкун // Економічна теорія.-2004.-№ 4.- С.22-38.
6. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике./В.В.Вольчик – Ростов – н/Д:Изд-во Рост. ун-та, 2000. – [Электронный ресурс]. – Доступный с: <http://ie.boom.ru/Lecture.htm/>
7. Чухно А. Научно-технологическое развитие как объект исследования эволюционной экономической теории/А.Чухно//Экономика Украины.-2008 – №1. – С.12-22
8. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми,маркетинг, укладання контрактів/О.Е. Вільямсон.- К.:Видавництво «АртЕК», 2001.-472 с.
9. Янсен Ф. Эпоха инноваций: [пер. с англ.С.А.Попов]/Ф Янсен -М.:ИНФРА-М, 2002.-308 с.
10. Інноваційний розвиток промисловості України.[О.І.Волков, М.П.Денисенко, А.П.Гречан та ін] під ред.проф. О.І.Волкова, проф.М.П.Денисенка.-К.:КНТ,2006.-648 с.
11. Кривцун Л. А. Формирование институциональной структуры экономики и природа структурных сдвигов/Л.А.Кривцун// Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – Випуск 89-1. – С. 86-92.
12. Commons J. R. Institutional Economics //American Economic Review. 1931. Vol.21. P.652.
13. Жид Ш. История экономических учений/Ш.Жид, Ш.Рист;[пер.с фр. Я.И. Кузьминова]. - М.: Экономика,1995. - 544с.
14. Михайловская О. «Европейский парадокс» инновационного развития: уроки для Украины//Экономика Украины.- 2006.- №9.-С.80-85.
15. Веблен Т. Теория праздного класса/Т.Веблен; [пер. с англ. С.Т. Сорокина]; под ред. В.В.Мотылева - М.: Прогресс.- 1984.-348 с.
16. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах/Б.Шаванс// Вопросы экономики. 2003. № 6.- С. 4-21.
17. Савчук В.С. Базисные экономические институты и направление анализа их парных взаимосвязей/В.С.Савчук, В.Д. Якубенко //Економічна теорія.-2005.-№2, с.49-63.
18. Дементьев В.В. Экономика как система власти/В.В.Дементьев-Донецк: Изд-во «Каштан», 2003.-404 с.
19. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник/Л.І.Федулова.-К.:Либідь, 2006. - 480 с.
20. Иноземцев В.Л.Социальное неравенство как проблема становления постэкономического общества/В.Л.Иноземцев // Полис. -1999. № 3.-С.59-72..
21. Berg M. Factories, Workshops and Industrial Organization in The Economic History of Britian/Ed.by R.Floud and D.McCloskey.-V.1:1700-1860. – Cam-bridge University Press, 1994.-484 p.
22. Williamson O. The Organization of Work//Journal of Economic Behavior and Organization.-1980.-№1.-pp.6-31.
23. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации: Учеб. пособие для вузов/Г.Д.Ковалев- М.:ЮНИТИ-ДАНА.- 2000.-288 с.

УДК 334.726

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Федотова М.Н., аспирант кафедры экономической теории Донецкий национальный университет

Трансформация существующей экономической системы и переход к рыночным условиям хозяйствования вызвали формирование и становление разнообразных, достаточно новых для отечественной экономики институтов со своими особенностями и закономерностями функционирования. В связи с этим закономерно возникла проблема адаптации отечественных экономических субъектов к рынку и в конечном итоге обеспечения их эффективного функционирования.

В этом аспекте особое значение приобретает вопрос о становлении и дальнейшем развитии корпоративной формы организации бизнеса, поскольку она играет чрезвычайно важную роль в трансформационной экономике.

В связи с этим актуальной проблемой является анализ существующих мировых моделей развития корпоративной деятельности, их сравнительная характеристика с целью определения перспективных путей развития для корпораций Украины.

В зарубежной и отечественной экономической литературе вопросы корпоративного управления являются

достаточно актуальними и всесторонне исследуются следующими экономистами: Р. Акоффом, Г. Кочетковым, У. Батлером, М. Портером, Э. Доланом, Г. Клейнером, Н. Резановой, Д. Нортон, О. Уильямсом, П. Буряком, Д. Фридманом и другими. Однако можно отметить, что не существует однозначного мнения относительно вариантов совершенствования деятельности отечественных корпораций и выхода их на международную арену, что обуславливает актуальность темы данного исследования.

При детальном ознакомлении с особенностями организации корпоративных систем в различных экономически развитых странах можно выделить три основные типичные модели: американскую, континентально-европейскую и японскую (азиатскую). Главное отличие, существование которого позволяет делать вывод о наличии нескольких моделей корпораций, состоит в определении того, что же, собственно, образует корпорацию как юридическое лицо, объединяющее различные заинтересованные группы для достижения общих целей, реализации общих интересов, т.е. какие из заинтересованных групп включаются в корпорацию, а какие остаются за ее границами.

Рассмотрим более подробно американскую модель корпорации. В отечественной и зарубежной литературе по избранной теме можно обнаружить два подхода к определению корпорации в США. Первый (широкий) подход базируется на положениях о том, что понятием «корпорация» охватывается самый широкий круг юридических лиц. В зависимости от преследуемых целей корпорации могут быть публичными (public), полупубличными (quasi-making), предпринимательскими (private, business of profit-making) и непредпринимательскими объединениями (non-profit). При этом в перечень корпораций входят не только акционерные общества, но и без акционерные корпорации (non-stock corporation), прибыльные и бесприбыльные корпорации, кооперативные корпорации. В составе бесприбыльных корпораций выделяются: частные фонды, религиозные организации, корпорации по обеспечению общественных интересов (public benefit corporation) и корпорации по обеспечению интересов участников (mutual benefit corporation) [1].

По законодательству США наряду с корпорациями другой формой организации коллективной хозяйственной деятельности является партнерство (partnership), участники которого (партнеры) управляют бизнесом и несут равную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом. Различают полное и ограниченное партнерство.

Сторонники второго (узкого) подхода к определению корпорации считают, что корпорация в США представляет собой акционерное общество и его модификации. Другие виды образований (как предпринимательские, так и непредпринимательские) остаются за пределами понятия «корпорация». В данном случае прослеживается некоторая особенность американской модели – очень высокая раздробленность пакета акций корпорации: в большинстве крупных компаний количество акционеров исчисляется сотнями тысяч человек, а порой даже миллионами, а самые крупные пакеты акций – единицами процентов. Это означает, что ни один из акционеров без определенных коллективных усилий не имеет возможности контролировать работу менеджмента корпорации. Подобная «распыленность» пакета акций имеет еще одно важное последствие – большинство акционеров не привязаны к корпорации какими-либо обязательствами, кроме сделанных инвестиций в пакет акций. В случае возникновения проблем акции легко меняют своих собственников. Данный факт имеет важные последствия: в системе разделения властей внутри корпорации акцент смещается в пользу профессионального менеджмента. Однако возможность использовать данное преимущество существует до определенного предела. В случае, когда курсовая стоимость акции падает достаточно низко и становится ниже ее реального и рыночного значения, корпорация может стать объектом поглощения со стороны внешнего инвестора. При этом «корпоративный захватчик» при поддержке инвестиционных банков скупает контрольный пакет акций, проводит реструктуризацию, меняет управляющую команду, что в совокупности ведет к резкому росту курсовой цены акций; сама компания может быть продана новым владельцу. В последней четверти XX в. подобная процедура превратилась в самостоятельный высокодоходный вид бизнеса. Специалисты компаний, занимающиеся этим бизнесом, проводят постоянный мониторинг рынка корпоративных акций, выполняя роль своеобразных «санитаров» рынка, что заставляет руководство компаний поддерживать цену акций в определенных пределах [2, С. 11].

Таким образом, ликвидный рынок корпоративных акций становится одним из факторов внешнего контроля за деятельностью корпорации и поддержанием ее эффективности.

Итак, можно сделать вывод, что в практике США выделяются следующие обязательные критерии, в соответствии с которыми некоторые юридические лица могут быть отнесены к корпорациям:

- 1) статус юридического лица;
- 2) существование корпорации бессрочно;
- 3) ограниченная ответственность акционеров корпорации;
- 4) высокая раздробленность пакета акций корпорации;
- 5) возможность инвесторов данной корпорации свободно передавать другим лицам акции;
- 6) централизованное управление корпорацией. Это обозначает, что обязанность управления корпорацией лежит не на акционерах, а на должностных лицах и членах правления данного юридического лица.

Следует отметить, несмотря на то, что корпорации в США составляют сравнительно небольшой процент от всего количества компаний, но они контролируют значительную часть американского бизнеса [3].

В отличие от американской континентальная модель корпорации, доминирующая в Европе, характеризуется, прежде всего, тем, что в корпорацию включаются все заинтересованные группы лиц:

акционеры, менеджмент, работники, финансовые структуры, представители государства. Каждый из них играет свою заметную роль в деятельности корпорации. Например, показательное участие организованных рабочих корпорации в структуре корпоративного управления, что образует особые условия взаимодействия между трудом и капиталом [2, С. 13-14].

Еще одним существенным отличием является то, что в континентальной модели корпорация и государство – партнеры. Соответственно государство владеет значительными пакетами акций в корпорациях и имеет своих представителей в органах управлениях всех крупных компаний; государство стимулирует и поддерживает координацию между компаниями в пределах отдельных отраслей. Существуют ассоциации, где вырабатываются стратегии развития. Решения их имеют рекомендательный характер, однако к фирмам, не выполняющим данные рекомендации, могут быть применены штрафные санкции. В США иная ситуация: законодательство и американские традиции рассматривают участие государства как нежелательный элемент в корпоративном строительстве. Поэтому участие государства в деятельности корпораций весьма ограничено и связано лишь с установлением единых правил игры для всех участников рынка.

Фондовый рынок в Европе играет значительно меньшую роль, нежели в странах, использующих американскую модель. В значительно большем объеме процветает бизнес по конфиденциальному сбору информации, т.е. промышленный шпионаж. Дело в том, что на данном рынке доминируют крупные инвесторы, которые контролируют все значимые корпорации. В число таких крупных владельцев пакетов акций входят как индивидуальные владельцы, так и финансовые компании, банки, профсоюзы, муниципальные органы и т.п. В большинстве своем эти акционеры имеют дополнительные интересы в успешной работе корпорации. Поэтому они с большим трудом расстаются со своими пакетами акций и предпочитают вмешиваться в дела компании в случае возникновения проблем. Контроль текущей деятельности в европейских корпорациях осуществляют наблюдательные советы, которые призваны обеспечить сбалансированное представление интересов разных групп.

Особое место в развитии корпоративного строительства современной Европы занимает Германия. Ее модель – это продукт исторических особенностей развития страны, которая была феодально раздробленной вплоть до середины XIX века, отставая в индустриальном развитии таким странам, как Великобритания, Франция, Нидерланды, США. Феодальные пережитки оказывали сдерживающее влияние на развитие предпринимательской деятельности. В этих условиях, не дожидаясь, пока стихийные силы свободного рынка приведут к накоплению необходимых капиталов, для решения таких политических задач, как превращение в экономического лидера Европы, Германия должна была опереться на крупные международные и государственные инвестиции. В результате крупные банки с международным капиталом, промышленные картели и государство образовали своеобразный треугольник, в котором принимались все основные решения по направлению инвестиций. Таким образом, Германия оказалась одной из первых мировых держав, в которой проводилась скоординированная промышленная политика [2, С. 15-18].

В период оккупации Японии после окончания Второй мировой войны американские специалисты предприняли меры по утверждению в этой стране демократического общества и внедрению американской модели управления. Однако в сочетании с сильной национальной традицией организации жизни общества она дала особую ее новизну – японскую модель развития корпорации.

Так как вся деловая жизнь Японии пронизана идеями служения государству, первые крупные банки и промышленные корпорации были сугубо государственными. Позднее государство продало эти фирмы частному сектору, однако был установлен принцип, согласно которому стратегически важные для страны виды бизнеса должны создаваться и поддерживаться на начальных этапах своего развития государством. Таким образом, японское государство, как правило, сначала создает, а затем приватизирует успешно работающие новые корпорации во имя достижения общественных целей, что прямо противоположно тому, что делается в США или Германии.

Крупные компании в ключевых секторах экономики рассматриваются в Японии как организации, которым государство дает возможность вести бизнес и получать прибыль, но которые связаны неотъемлемыми обязательствами с обществом и государством. Они существуют во имя тех, кто работает и кого обслуживают эти компании, а не для удовлетворения частных интересов банкиров и акционеров. При этом следует иметь в виду, что согласно конфуцианской традиции, «права личности» рассматриваются негативно, как выражение эгоистичных стремлений в противовес более высокому стремлению к удовлетворению национальных интересов. Поэтому даже после внедрения корпорации как формы организации бизнеса и акционерного капитала как механизма отношений между участниками рынка японская корпорация оставалась уникальным явлением. Она никогда не рассматривалась японским обществом в качестве независимой системы, а лишь как один из элементов более крупных общественных образований, призванных служить интересам общества. В эти образования («кейрецу») входят банки, финансовые и страховые компании, группа промышленных компаний, торговые фирмы и т.п. Крупные «кейрецу» насчитывают до ста и более организаций, связанных между собой перекрестным владением акций. Главными особенностями японских «кейрецу» является то, что они имеют возможность аккумулировать внутри группы значительные финансовые ресурсы и развивать взаимное кредитование. В свою очередь вся финансовая и производственная деятельность корпорации подвергается серьезному контролю. Основные «кейрецу» организованы вокруг некоторого набора взаимосвязанных технологий, направленных на производство технологически емких продуктов. Ведущие компании размещают

производство комплектующих только внутри своей группы. Образуется жесткая иерархия производственных компаний. На тех же принципах в «кейрецу» существует иерархия сбытовых организаций. Промышленность в Японии имеет более высокий статус, чем торговля, поскольку промышленное производство направлено на укрепление науки, повышение благосостояния, в то же время торговля, как считается, решает лишь проблемы личного обогащения [2, С. 19-21].

Таким образом, можно сделать вывод, что вся система развития японских корпораций активно поддерживается государством, которое защищает ее от посягательства со стороны иностранных заинтересованных лиц. Корпорация для японцев – это не формальная система хозяйственных отношений, а часть общественной жизни, которая построена на тех же статусных отношениях, что и общество в целом.

Каждая из описанных моделей имеет свои сильные и слабые стороны. Основным недостатком американской модели считается ее излишняя ориентированность на краткосрочные интересы инвесторов, которой способствует высокая прозрачность отношений, публикация ежеквартальных отчетов и простота сделок с акциями на высоколиквидном фондовом рынке. Континентальную и японскую модели критикуют главным образом за противоречивую роль банков, которые, выступая в качестве акционеров и одновременно кредиторов, попадают в зону конфликта интересов, что приводит к выдаче невозвращаемых кредитов (Германия) или кредитованию заранее неэффективных программ в угоду стабильности (Япония). Необходимо также отметить роль государства в континентальной и японской моделях, которое сознательно ограничивает свободу конкуренции. Так, известный эксперт по вопросам стратегии управления М.Портер считает, что ограничения конкуренции, заложенные в данных системах, в конечном итоге приведут к потере эффективности работы компании. Подобные ограничения хороши на этапе, когда экономика страны находится в положении догоняющей по отношению к мировым лидерам [4].

На сегодняшний день в нашей стране прослеживается собственная модель корпоративного управления, которая базируется на следующих основных чертах:

1. Практическое отсутствие возможности влиять на деятельность корпорации мелких держателей акций и сосредоточение управления за деятельностью компании в руках одного или нескольких крупных собственников.
2. Отсутствие достаточного инвестирования в развитие отечественного корпоративного сектора.
3. Зачаточное состояние фондового рынка Украины.
4. Сращивание банковского капитала и промышленности, формирование олигархии. Для современной экономики Украины характерно разбитие основных отраслей на сферы влияния между отдельными группировками, которые ведут между собой ожесточенную борьбу за передел собственности и за захват влияния на высшие эшелоны политической власти.
5. Укрепление позиций директорского корпуса. Пользуясь внутренней информацией и фактическим контролем, многие директора, собрав контрольный пакет акций, имея значительное влияние на трудовой коллектив, блокируют влияние внешних акционеров и полностью контролируют управленческую команду.

Проанализировав вышесказанное, интересным становится вопрос, подходит ли какая-либо из перечисленных моделей для развития корпоративной деятельности в Украине. Как было показано на примерах корпораций США, Японии и Германии, при создании условий для работы подобных компаний в любой конкретной стране мира следует опираться на национальные традиции, местные особенности, специфику исторического развития и культуру. В некотором смысле наши отечественные корпорации сходны с японскими, где деятельность корпорации законодательно ограничена акционерами. Однако родовые и сословные особенности японской модели, а в частности развитый патриотизм и общее желание населения работать на благо государства, делают ее абсолютно неприемлемой для Украины, где в некотором роде не до конца развита деловая инфраструктура, а также отсутствуют моральные традиции и этические нормы в сфере управления бизнесом. В каком-то смысле, возможно, социал-демократический опыт Германии и континентальная модель в целом ближе для украинских компаний, где также доминируют крупные собственники и процветает промышленный шпионаж, однако ни одна из названных моделей полностью не подходит для украинской экономики.

РЕЗЮМЕ

В данной статье исследованы основные современные модели построения корпоративного бизнеса и определены особенности их деятельности в некоторых крупнейших странах мира. Проведена сравнительная характеристика путей развития и становления корпораций в США, Германии, Японии и Украине. Выявлено, что модели корпорации эволюционируют в процессе своего развития в зависимости от изменений во внутренней и внешней среде того или иного государства. В процессе сравнительного анализа сделан вывод, что ни одна из современных корпоративных моделей не может полностью подойти в качестве ориентира развития для отечественного корпоративного сектора в связи с сильными ментальными и национальными особенностями населения Украины.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, юридическое лицо, акционерное общество, акция, менеджмент, компания, партнерство, инвестиционные ресурсы.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджені основні сучасні моделі побудови корпоративного бізнесу та визначені особливості їхньої діяльності у деяких великих країнах світу. Проведено порівнювальну характеристику напрямків розвитку та

становлення корпорацій у США, Німеччині, Японії та Україні. Нами виявлено, що моделі корпорації еволюціонують у процесі свого розвитку залежно від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі тієї чи іншої країни. В процесі порівнювального аналізу зроблено висновок, що жодна із сучасних корпоративних моделей не може повністю підійти у якості орієнтира розвитку для вітчизняного корпоративного сектору у зв'язку із сильними ментальними й національними особливостями населення України.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, юридичне обличчя, акціонерне товариство, акція, менеджмент, компанія, партнерство, інвестиційні ресурси.

SUMMARY

The article studies the essential contemporaneous models of the building corporative business and defined activity of them in some large countries. Basing on the analysis of the directions development corporations in USA, Germany, Japan and Ukraine, it is exposed that models of corporation are changes in evolution processes into internal and external environment. We can ask, that essential contemporaneous models doesn't approach in our national ukrainian tradishions.

Keywords: corporation, corporative manadgment, partnership, limited company, share, manadgment, company, investment resources.

СПИСОК ИТОЧНИКОВ:

1. Азриелян А.Н. Краткий юридический словарь / А.Н. Азриелян. - Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
2. Кочетков Г.□Б., Супян В.□Б. Корпорация: американская модель / Г.Б. Кочетков, В.Б. Супян. – СПб.: Питер, 2005. – 320с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [под ред. А. Грязновой]. – Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.

Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер; пер. з англ. К. Олійник, Р. Скільський. - К.: Основи, 1997. - 390 с.

УДК 331.443

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА КАК ГАРАНТИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТОЙНОГО ТРУДА В УКРАИНЕ

Филахтова Т.В., аспирант Донецкий национальный университет

На сегодняшний день масштабное распространение профессиональных рисков в сфере труда в Украине объясняется высоким уровнем развития индустриального труда, когда активное применение сложной техники и передовых технологий, химических и биологических веществ, различных видов энергии и проникающего излучения приводит к тому, что практически все сферы экономической деятельности подвержены рискам [8]. Почти треть украинцев работает в условиях, не соответствующих законодательно установленным нормативам. Как результат, ежедневно на производстве гибнут 4-5 человек, ежегодно 15 тыс. людей становятся инвалидами [11].

По данным статистики, в последнее десятилетие кривая травматизма на украинских предприятиях стабильно движется вниз. Положительную роль в этом сыграл экономический кризис, на период которого пришелся спад количества несчастных случаев на производстве: в 2009 году был зафиксирован минимальный показатель травматизма за последние годы [12].

Многочисленные несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания являются препятствием на пути к достойному труду и приводят к огромным экономическим потерям. Ежегодно в мире 2,2 млн. работников погибают на производстве, или в результате трудовой деятельности [3]. Экономические потери достигают 4% валового внутреннего продукта мировой экономики и в денежном выражении превышают 1,25 триллиона долларов США [2]. Взятые вместе, эти казалось бы единичные и случайные несчастные случаи и заболевания, представляют собой серьезное социальное явление, на которое нельзя не реагировать, т.к. бездействие влечет за собой огромные человеческие и экономические потери.

Одним из показателей формирования достойного труда является обеспечение безопасности, сохранение здоровья и трудоспособности работников в процессе их трудовой деятельности [6]. Улучшение условий труда оказывает непосредственное влияние на его эффективность, через работоспособность человека, участвующего в трудовом процессе. На предприятиях важно создать такие условия труда, которые позволяли бы полностью использовать возможности человека для высокоэффективного труда без ущерба для его здоровья.

Теоретическими и практическими аспектами проблем достойного труда занимались: В. Роик, Г.З. Файнбург. Проблему условий труда в Украине отобразили в своих научных работах: Александров Ю. И., Амоша А. И., Л. Андросова, Вищипан В., Дорошенко К., Костюк В., Крушельницкая Л. В., Лысюк Н.,

Лесенко Г., Лубянова И., Тимошина Д., Щур-Труханович Л. В и другими учеными.

Организация производства, при которой игнорируются требования охраны труда, подрывает экономическую эффективность предприятий и не может являться основой для их устойчивого развития. В настоящее время в обществе нет полного осознания важности охраны производительного труда работников, которые ежедневно и повсеместно обеспечивают существование и благополучие страны. Зачастую этой проблеме не уделяется должного внимания, хотя в мире каждые 15 секунд от производственных причин гибнет человек, но лишь единичные, наиболее трагические случаи гибели работников или крупные производственные аварий получают широкую общественную огласку [2].

Условия труда - это сложное объектное явление, характеризующее среду протекания трудового процесса, формирующееся под воздействием взаимосвязанных факторов социально-экономического, технико-организационного и естественно-природного характера и влияющее на здоровье, работоспособность человека, его отношение к труду и степень удовлетворенности трудом, а, следовательно, на эффективность труда и другие экономические результаты деятельности [9].

Состояние условий труда - важнейший социально-экономический показатель, характеризующий уровень научно-технических достижений и отношение государства к сохранению жизни и здоровья своих граждан, а в Украине он продолжает оставаться на низком уровне. Это обусловлено тем, что любая производственная деятельность сопряжена с воздействием на работающих вредных или опасных производственных факторов. Отсюда следует, что обеспечение безопасных условий труда - одна из основополагающих целей, к которой должны стремиться и государство, и общество. И как средство достижения этой цели следует рассматривать систему мероприятий по охране труда [7].

Охрана труда – это составная часть концепции достойного труда. Другими словами, если труд хорошо оплачивается, но при этом небезопасен, его нельзя считать достойным трудом.

Законодательством Украины, в частности Законом "Об охране труда" и Кодексом законов о труде (статья 153), предусмотрено, что на всех предприятиях, в учреждениях, организациях должны создаваться безопасные и безвредные условия труда. Обеспечение таких условий возлагается на собственника или уполномоченный им орган.

Сравнение степени национальной конкурентоспособности с показателями, характеризующими охрану труда, показывает, что лучшие условия труда обеспечивают и более высокий уровень производительности и качества труда в масштабе страны и отдельного предприятия [7].

Различают следующие условия труда: общие условия труда; технические условия; условия безопасности; санитарно-гигиенические; эстетические; психофизиологические; социально-психологические (рис.1) [10].

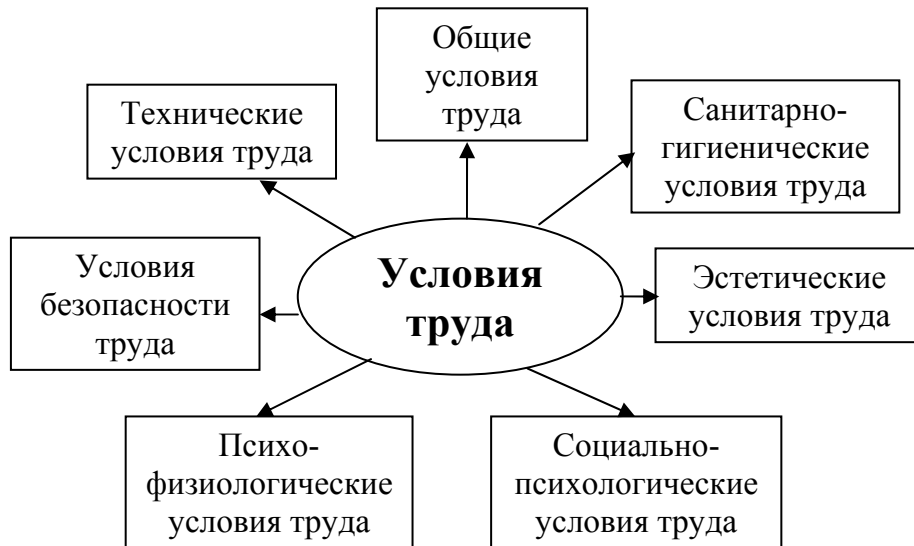


Рис.1. Классификация условий труда

Общие условия труда - это состояние производственных и учебных помещений, организация и оснащение рабочих мест, уголков и мест отдыха, обеспечение рабочих специальной одеждой, обувью. Общие условия труда взаимосвязаны с режимом труда и отдыха.

Технические условия труда характеризуются техническим уровнем средств труда (оборудования, машин, инструмента) и совершенством технологии производства. Один из важнейших показателей технических условий – это уровень механизации и автоматизации производства, доля

ручного труда в общих затратах труда.

Условия безопасности труда определяются состоянием техники безопасности и охраны труда. Основной показатель нормальных условий в этом отношении - отсутствие травматизма, профессиональных заболеваний.

К санитарно-гигиеническим условиям труда относят состояние микроклимата (температура и влажность воздуха, степень его запыленности и загазованности), уровень шума, вибрации, освещенности.

Важно также состояние бытовых помещений и бытового обслуживания, организации медицинского и лечебно-профилактического обслуживания, общественного питания, благоустройство и озеленение рабочих зон.

Эстетические условия труда влияют на эмоциональную сторону трудовой деятельности. К ним, в частности, относятся: цветовое оформление производственных помещений и оборудования, освещение рабочих мест, использование музыки в производственном процессе и т.д.

Психофизиологические условия труда характеризуются физической и нервно-психической нагрузкой, монотонностью и травмоопасностью труда, применяемыми режимами труда и отдыха и т.д.

Социально-психологические условия труда - это традиции и сплоченность коллектива, характер взаимоотношений по вертикали и горизонтали.

Условия труда, оцениваемые как благоприятные, способствуют физическому и духовному развитию работника, формированию творческого отношения к труду, чувства удовлетворенности им [10].

Любой трудовой процесс сопровождается утомлением. Однако в зависимости от условий, в которых трудится человек, степень утомления различна и неодинаково влияет на работоспособность. Неблагоприятные условия труда вредно отражаются на здоровье работников, могут привести к потерям рабочего времени в связи с заболеваниями.

Улучшение условий труда должно способствовать: повышению производительности труда, качества всей работы, сохранению здоровья трудящихся, снижению общей и профессиональной заболеваемости, исключению производственного травматизма. Эффективный и безопасный труд возможен только на рабочем месте, где условия труда отвечают всем государственным нормативным требованиям, а рабочие места с вредными условиями труда отрицательно влияют на состояние рынка труда. Это приводит к ухудшению качества трудовых ресурсов: снижаются квалификация и производительность труда, падает престиж ряда профессий и специальностей и растет дефицит кадров по рабочим специальностям [7].

Закрепленные, в законодательных актах и коллективных договорах, права и льготы работникам должны обязательно контролироваться региональными службами охраны труда и инспекцией труда, поскольку в условиях перехода к рыночной экономике имеют место нарушения со стороны владельца. Соблюдение и совершенствование трудового законодательства, конкретная работа на местах в области охраны труда, полноценное финансовое обеспечение безопасных условий труда, внедрение новых технологий и повышения квалификации работников, будет способствовать снижению уровня производственного травматизма и тяжести труда работников предприятия, сохранению их здоровья, трудоспособности и повышению эффективности трудовой деятельности [3,4].

Состояние и перспективы развития в Украине человеческого потенциала в структуре производственных сил являются основными условиями благосостояния страны и наиболее важными факторами национальной безопасности. Проблема создания безопасных и здоровых условий труда работников является не только социальной и экономической, но и политической, поэтому ее решение требует комплексного подхода.

За последние годы в стране наблюдается динамика снижения травматизма на производстве со смертельным исходом, но его уровень не может учитываться как нормальный. Неблагоприятные условия труда являются причиной высокого уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Каждый год получают травмы на производстве 200 тыс. людей, умирают от воздействия вредных опасных производственных факторов около 100 тыс. человек.

Для экономики Украины характерен высокий удельный вес добывающих видов экономической деятельности и переработки природных ресурсов, которые являются наиболее травмоопасными, поэтому проблема формирования механизмов социальной защиты работников и охраны труда в стране от сложных профессиональных и экологических рисков становится более актуальной. При этом реальная картина остается неизвестной, ибо официальным статистическим наблюдением охвачено лишь 45% работников. Кроме того, статистика не учитывает растянутые во времени причинно-следственные связи влияния вредных производственных факторов на причинение вреда здоровью трудоспособного населения: производственно-обусловленную заболеваемость, снижение иммунитета, ускоренное старение и нарушение репродуктивных функций трудящихся. Эти, так называемые «скрытые профессиональные риски», они составляют более 70% всех рисков наступления случаев утраты здоровья под воздействием неблагоприятных производственных факторов.

Анализ причин заболеваемости в стране показывает, что до 40% профессиональных заболеваний

связаны с неприятными условиями труда. Условия труда - не единственный фактор, влияющий на здоровье человека, но его влияние на продолжительность жизни надо учитывать. В связи с вредными и особо вредными условиями труда каждый год выходят на пенсию 37% граждан. Для работодателя лучшим средством защиты работников от вредных и опасных производственных факторов должно стать своевременное их обеспечение качественной специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты.

По данным Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины, с 2002 года травматизм ежегодно снижался примерно на 6 - 12%, но в 2009-м падение составило рекордные 23,7% к предыдущему году [12].

В период с 2002 по 2009 год количество несчастных случаев на производстве в целом уменьшилось на 54% - с 28,1 до 12,7 тыс. человека, смертельный травматизм упал на 51% - с 1130 до 552 человек. Видна положительная тенденция, но если сравнивать в целом с развитыми странами, результаты Украины не самые лучшие. В стране травматизм в 5-6 раз выше, чем в экономически развитых странах, ежегодно в Украине травмируются приблизительно 22 тысяч человек [13]. В Японии ситуация с травматизмом лучше в девять раз, в странах ЕС она тоже в разы превосходит Украину.

Для того чтобы обеспечить безопасную работу на рабочих местах, необходимы квалифицированные кадры и ответственное, заинтересованное отношение к реализации конституционных прав работников, как со стороны работодателей, так и руководителей на всех уровнях управления. Низкое качество условий на рабочих местах оказывает негативное влияние на функционирование рынка труда и приводит к высокой текучести рабочей силы на работах, которые связаны с тяжелым физическим трудом, вредными и опасными условиями труда, к потере кадровых ресурсов в связи с производственным травматизмом и профессиональными заболеваниями. В связи со значительными социальными и экономическими потерями, которые вызваны производственным травматизмом и профессиональными заболеваниями, увеличивается значимость углубленного исследования, оценки и разработки новых механизмов управления и методов воздействия на условия труда и профессиональные риски.

Охрана труда и здоровья работающего населения должна по праву занять основополагающее место в вопросах экономической и национальной безопасности страны. Она не может рассматриваться изолированно, так как тесно связана с состоянием экономики и основных фондов, охраной окружающей среды и техническим уровнем производства, лечебно-профилактического обслуживания и обеспечения коллективной и индивидуальной защиты работающих, с уровнем образования и информационным обеспечением.

Для улучшения условий труда, снижения и предупреждения травматизма необходимо проводить следующие организационно-технические мероприятия:

- строго соблюдать правила техники безопасности и охраны труда;
- обеспечение рабочих средствами индивидуальной защиты;
- своевременное проведение инструктажей по охране труда, требование и проверка знаний работников по видам работ на которых они работают;
- не допускать к работе лиц не прошедших медосмотр, инструктаж по охране труда, и не сдавших зачет по проверке знаний при работе на данном оборудовании;
- применение мер к уменьшению влияния опасных и вредных производственных факторов;
- разработка должностных инструкций по охране труда для каждого специалиста.

Вывод. Таким образом, современное состояние рынка труда Украины характеризуется проблемами: недостаточный уровень организации условий труда; потеря трудовых навыков квалифицированных кадров вследствие внедрения гибких производственных систем, работающих под контролем электронно-вычислительных машин, дисплейной техники, формы адаптации человека к которым не изучены; ухудшение качественных характеристик рабочих мест, недостаточное введение в действие новых рабочих мест; неадекватности структуры и форм профессиональной подготовки и переподготовки кадров требованиям современного рынка труда; сложная ситуация по организации условий труда для отдельных социально-демографических групп населения (молодежи, женщин, инвалидов, бывших военнослужащих); недостатки системы соблюдения норм трудового законодательства в отношении режима и охраны труда отдельных групп работающих.

Оценивая законодательную базу, стоит отметить, что она нуждается в дополнении рядом важных Законов Украины. Для оптимизации условий труда государство должно обеспечить такую систему приоритетов: приближение государственных стандартов условий труда к стандартам ЕС; ограничения уровня предложения труда в нерентабельных, неперспективных сферах хозяйствования, с тяжелыми условиями труда; мобилизация организационных, технологических, социально-экономических резервов на снижение трудоемкости производственных процессов, прежде всего на основе их технологического обновления.

Из-за негативных условий труда, производственный травматизм и профессиональные заболевания страна несет большие социальные расходы. Поэтому работодатели должны выделять

средства на охрану труда в полном объеме, согласно законодательству. Травматизм в промышленных регионах на производстве, профессиональные заболевания и общее заболевание работников не могут способствовать успешному бизнесу, экономическому и социальному развитию государства.

Реализация целенаправленных мероприятий по улучшению условий и охраны труда позволит уменьшить показатель общего производственного травматизма, приблизить его значение до уровня развитых европейских стран, уменьшить удельный вес работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена проблемам оценки уровня безопасности условий труда, как показателя качества достойного труда в Украине. В статье предложены меры по усовершенствованию условий труда, которые способствуют созданию эффективности рынка труда, обеспечивающего постоянный рост доходов населения страны.

Ключевые слова: достойный труд, безопасные условия труда, охрана труда, показатель качества достойного труда.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена проблемам оцінки рівня захищеності умов праці, як показника якості гідної праці в Україні. У статті запропоновані заходи щодо удосконалення умов праці, що сприяють створенню ефективності ринку праці, що забезпечує постійне зростання доходів населення країни.

Ключові слова: гідна праця, безпечні умови праці, охорона праці, показник якості гідної праці.

SUMMARY

The article is devoted to the problem of assessing the level of workplace safety as an indicator of the quality of decent work in Ukraine. The article suggests measures to improve the working conditions that help create labor market efficiency, which provides a steady growth in incomes of the population.

Keywords: decent work, safe working conditions, labor protection, quality of decent work.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Тимошина Д., Вищипан В., Лубянова І. Нові вимоги до порядку складання санітарно-гігієнічної характеристики умов праці [Текст] // Справочник кадровика. К. - №12. – 2005. – с. 67-76
2. Журнал "Человек и Труд" № 3, 2010.
3. Дорошенко К. Пільги і компенсації за роботу в шкідливих та важких умовах праці: Думка науковця [Текст] // Людина і праця. К. - №8. – 2005. – с. 20-30
4. Щур-Труханович Л. В. О ежегодном дополнительном оплачиваемом отпуске работникам за работу с вредными условиями труда [Текст] // Кадры предприятия. М. - № 1. – 2006. – с.69-70
5. [Интернет ресурс]. Режим доступа: www.securpress.ru
6. Г.З.Файнбур. Неотложные проблемы реализации концепции «достойный труд-безопасный труд» в современных условиях рыночной экономики
7. Т. В. Мусатова. «Безопасность и охрана труда» №2, 2009
8. [Роик В.](#) Достойный труд. Вызовы XXI века: есть ли адекватный ответ?//[Социальное партнерство.](#) 2006. № 2.
9. [Энциклопедия социологии.](#) [Электронный ресурс]. Режим доступа:
10. Фролов О. П. Забота об охране труда работающих – основа повышения эффективности производства [Текст] // Кадры предприятия. М. - № 4. – 2008. – с. 81-90
11. [Интернет ресурс]. Режим доступа: <http://www.donbass.ua/tags/labour-protection.html>
12. [Интернет ресурс]. Режим доступа: http://life.comments.ua/way/2010/11/19/210829/_ukraintsi-stali-menshe-gibnut.html
13. Журнал «Енакиевский рабочий» № 102 (13351).

УДК 332.146:914/919

ПРОСТОРОВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ЯПОНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ходикіна В.В., к.е.н., доцент, ДУІ і ШІ

Зайцева Н.В., ас., ДУІ і ШІ

Постановка проблеми. В процесі розробки економічної політики України провідну роль відіграє стратегічна установка, згідно до якої стійке економічне зростання можна досягти лише завдяки інноваційній діяльності та ефективному використанню інноваційного потенціалу країни. Як свідчить

світовий досвід, необхідною умовою результативного інноваційного розвитку виступає наявність відповідної інноваційної інфраструктури.

У зв'язку з цим вбачається необхідним продовжити удосконалення базових елементів інноваційної інфраструктури, урахувати прогресивний зарубіжний досвід їх формування в умовах України, прискорити створення нових перспективних видів територіальної інноваційної інфраструктури з метою активізації уповільнених інноваційних процесів в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку, у тому числі становлення та функціонування інноваційної інфраструктури, досить широко обговорюються такими українськими вченими як В. Александрова, Ю. Бажал, І. Булкін, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Кацура, О. Лапко, Ю. Макогон, Б. Патона, В. Семиноженко, В. Соловійов, Т. Щедріна, Я. Яцків та ін. У науковій літературі також розглядаються питання, пов'язані з принципами роботи таких регіональних утворень, як кластери та технопарки, зокрема в роботах вітчизняних вчених: В. Базилевича, І. Бураковського, Б. Губського, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, Д. Лук'яненка, І. Михасюка, А. Мокія, С. Мочерного, В. Новицького, Ю. Павленка, О. Плотнікова, А. Поручника, Є. Савельєва, В. Савченка, В. Сизоненка, С. Соколенка, О. Шниркова та ін.

Виділення невирішеної проблеми. Вивчення і аналіз зарубіжного досвіду стимулювання інноваційної інфраструктури виступає однією з найважливіших складових ефективного розвитку вітчизняної інноваційної сфери. Проте цим аспектам в науковій літературі приділяється не достатньо уваги. Тож вкрай необхідним бачиться подальше поглиблення знань про позитивну світову практику використання регіональних утворень в процесі розвитку інноваційної інфраструктури та пошук дієвих механізмів використання таких результатів в українських умовах.

Мета наукової статті. Основною метою даної роботи є виявлення ефективних механізмів стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури за рахунок спеціальних регіональних інститутів в японській практиці, що можуть бути використані в процесі стимулювання розвитку національної інноваційної системи України.

Результати дослідження. В сучасних умовах ключовим фактором прискореного прогресу соціально-економічного розвитку виступає ефективна інноваційна політика. Цей факт доказує необхідність переходу української економіки на інноваційну модель розвитку. Не дивлячись на те, що рішення про це було прийнято урядом вже досить давно, реалізація реальних механізмів, які були б здатні переломити ситуацію в вітчизняній інноваційній сфері, навіть сьогодні вбачається проблематичною.

Матеріальною основою та найважливішим елементом національної інноваційної системи є інноваційна інфраструктура, яка виступає найбільш ефективною моделлю взаємодії науки, освіти та виробництва, сполучною ланкою між розробником та споживачем інновації, між науковою ідеєю та її практичним втіленням. Світовий досвід показує, що наявність розвиненої інноваційної інфраструктури сприяє ефективному використанню науково-технічного й інноваційного потенціалу країни за рахунок швидкого переносу створених фундаментальних знань в основні сфери діяльності суспільства. Це обумовлює необхідність формування інноваційної інфраструктури з метою стимулювання не лише інноваційної діяльності, але й в цілому соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Варто зазначити, що інноваційна інфраструктура спочатку вийшла за рамки інноваційної діяльності, а сьогодні вже перетворилася на самостійний вид економічної діяльності [1, с. 83].

Інноваційна інфраструктура являє собою підсистему інноваційних систем, функціональним призначенням діяльності якої є надання специфічних послуг, спрямованих на створення загальних умов реалізації інноваційних процесів різних рівнів, що відповідають рівню інноваційної системи.

Кінцевою метою формування інноваційної інфраструктури є створення системи суб'єктів, яка буде в змозі забезпечити ефективне здійснення інноваційної діяльності в інтересах усього суспільства. Виходячи з цього, її функціональне значення полягає у наступному: забезпечення умов для ефективної організації інноваційного циклу; стимулювання інноваційного розвитку за рахунок ефективної організації циклу «виникнення нововведення – впровадження нововведення – поширення нововведення – удосконалення нововведення»; організація взаємодії наукового та підприємницького секторів, що дозволяє прискорити впровадження нововведень в ринкове середовище; створення можливостей для оптимізації споживчого вибору та зростання добробуту, вирішення екологічних проблем.

В деяких випадках під інноваційною інфраструктурою розуміють сукупність спеціалізованих на здійсненні інноваційної діяльності організацій: інноваційно-технологічні центри, технопарки, технологічні інкубатори тощо. Однак таке розуміння істотно звужує зміст поняття «інноваційна інфраструктура». Ми дотримуємося такого погляду, що не менш важливими компонентами інноваційної інфраструктури виступають системи інформації та зв'язку, організації освіти, фінансові інститути та інші.

В той же час, варто зазначити, що успішний розвиток інноваційної діяльності не може залежати лише від наявності або кількості таких об'єктів. Інноваційна система для успішного функціонування повинна мати також сприятливу нормативну базу та ефективну систему виводу на ринки продукції інноваційних підприємств. Досить повно схема інноваційної інфраструктури розкрита у табл. 1.

Таблиця 1.

Загальна схема інноваційної інфраструктури [2]

Виробничо-технологічна складова	Консалтингова складова	Фінансова складова	Кадрова складова	Інформаційна складова	Збутова складова
Інноваційно-технологічні центри і технопарки	Центри трансферу технологій	Бюджетні кошти	Підвищення кваліфікації персоналу в галузі інновацій	Державна система науково-технічної інформації	Зовнішньоторговельні об'єднання
Інноваційно-промислові комплекси	Консалтинг у сфері економіки та фінансів	Бюджетні та позабюджетні і фонди технологічного розвитку	Підготовка фахівців в сфері технологічного і наукового менеджменту	Ресурси структур підтримки малого бізнесу	Спеціалізовані посередницькі фірми
Технологічні кластери	Технологічний консалтинг	Венчурні фонди		Регіональні інформаційні мережі	Інтернет
Техніко-впроваджувальні зони	Маркетинговий консалтинг	Посівні та стартові фонди		Інтернет	Виставки
Центри колективного користування високотехнологічними обладнанням	Консалтинг у галузі ЗЕД	Гарантійні структури і фонди			

При визначенні складу інноваційної інфраструктури пріоритетом повинен стати функціональний підхід, згідно до якого матеріальні об'єкти та організаційні форми стають елементами інноваційної інфраструктури тільки, якщо їх основною функцією є обслуговування та забезпечення розвитку національної інноваційної системи.

У дійсний час можна відокремити три головних типа моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинених країн:

- Країни, які орієнтовані на лідерство в науці, раціоналізацію великих цільових проектів, що охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу.
- Країни, які орієнтовані на розповсюдження нововведень, створення сприятливої інноваційної середовища, раціоналізацію всієї структури економіки.
- Країни, які стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприятливості до досягнень світового науково-технічного прогресу, координації діяльності різних секторів в області науки і технологій.

Третя модель всебічного інноваційного розвитку притаманна переважно Японії, Південній Кореї, Тайваню. Тож, звернемося до досвіду Японії, щоб виявити ефективні механізми стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури.

Завдяки ефективній інноваційній політиці Японія виступає одним зі світових лідерів в науково-технічній сфері з високою часткою високотехнологічної продукції в експорті, а також найкрупнішим експортером технологій у вигляді продажу ліцензій.

Інноваційний розвиток економіки Японії дозволяє країні займати стабільні позиції супердержави. США та Японія виробляють майже 40% усього світового ВВП. У другій половині 80-х рр. японський експорт у США досяг загрозливих розмірів для останньої. У загальному обсязі дефіциту зовнішньоторговельного балансу США на частку Японії припадає близько 30%. До найбільш конкурентоспроможних галузей японської промисловості належать, крім автомобілебудування, електроніка та напівпровідники, комп'ютери й офісне обладнання, телекомунікаційне обладнання, побутова аудіо- та відеоапаратура, мотоцикли, фотографічне обладнання, верстатобудування, суднобудування, де японські компанії мають значні переваги.

Починаючи з 80-х рр., особливого розвитку в Японії набула напівпровідникова галузь. Шість японських компаній (NEC, «Тошиба», «Хітачі», «Фудзіцу», «Міцубісі електрик» й «Мацусіта електронікс») виготовляли 64% всіх напівпровідників у світі. У наш час Японія є світовим лідером у виробництві електронних компонентів, на частку якого припадає 54% [3].

Про значущість сучасної Японії у світовій науково-інноваційній спільноті свідчать наступні дані:

- За таким показником, як кількість патентів на мільйон населення Японія займає перше місце в світі – 1213,103 одиниці. Друге місце займає Швейцарія з 501,797 патенту на мільйон населення.

– Якщо розглянути рейтинг патентів за 50 останніх років минулого сторіччя ми побачимо наступну картину: Японія – 4 млн. патентів, США – 2 млн. патентів, Німеччина – 1 млн. патентів.

– Виробництво наукоємної продукції забезпечують всього 50-55 макротехнологій. Сім найбільш розвинених країн, володіючи 46 макротехнологіями, контролюють 80% цього ринку. США щорічно отримують від експорту наукоємної продукції близько 700, Німеччина – 530, Японія – 400 млрд. дол. Обсяг світового ринку наукоємної продукції складає сьогодні 2 трлн. 300 млрд. дол. США. З цієї суми 39% – це продукція США, 30% – Японії, 16% – Німеччини.

– У 2007 р. витрати на НДДКР в Японії досягла рекордної для країни цифри – майже 19 трлн. ієн, витрати на НДДКР по відношенню до ВВП склали – 3,67%, що вивело країну на перше місце в світі за цим показником. При цьому 13,8 трлн. ієн інвестував бізнес, 3,4 трлн. – університети й коледжі, ще 1,7 трлн. ієн – некомерційні та суспільні організації. Таким чином, витрати на підтримку науково-дослідних робіт в Японії на 82,2% взяв на себе приватний сектор [4].

– Підвищення значущості інноваційного виробництва спричинило стрибкоподібне зростання інвестованого венчурного капіталу. Так, за останні п'ять років ХХ ст. його обсяг збільшився в Японії з 21 млн. до 1,7 млрд. дол. (це третій показник у світі, після США та Великої Британії) [5].

Розглянемо основні положення японської інноваційної політики, що забезпечують ефективний розвиток та функціонування інноваційної інфраструктури.

В Японії найбільш сильно проявилися тенденції централізації в області науково-технічного прогресу, що знаходять своє відображення у таких напрямках: фінансування науки через державні міністерства та створення гігантських постійно діючих національних лабораторій; розвиток централізованих наукових комплексів крупних корпорацій, що отримують масштабні державні замовлення; формування міжнародних інститутів, програм, проектів.

В Японії для активізації співпраці бізнесу та науки використовують два основних напрями. Перший – це вкладання коштів приватних фірм в НДДКР, що ведуться в університетах та науково-дослідних інститутах. Ця форма участі приватного бізнесу в розробці високих технологій має назву “конкурентні дослідження”. Другий підхід базується на зворотньому процесі – науково-дослідні інститути, університети вивчають та систематизують досвід практичного застосування інновацій, які вони розробляли і відповідно формують план подальшого вдосконалення цих розробок, який враховує побажання виробників. Ця зворотня система співробітництва науки та виробництва забезпечує високу ефективність та безперервність інноваційного процесу в Японії.

Важливий напрямок інноваційної політики Японії – сприяння створенню та розвитку кластерів, тобто груп географічно близьких взаємопов'язаних компаній та організацій (освітніх, науково-дослідних установ, державних органів), що співпрацюють у визначеній сфері. Таким чином формується організована система розповсюдження нових знань, технологій, інновацій.

В основі процесу утворення кластера знаходиться обмін інформацією про потреби в техніці, технологіях та послугах між виробниками, постачальниками, покупцями та спорідненими галузями. Досвід Японії показує, що кластерний підхід є фундаментом конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектору та держави. Він дозволив підвищити ефективність взаємодії приватного сектору, держави, торгових асоціацій, дослідницьких та освітніх установ в інноваційному процесі [6].

Головна відмінна риса кластера – інноваційна орієнтованість, друга – просторове розташування. В умовах посилення конкуренції між країнами та регіонами за інвестиції та розміщення найбільш перспективних видів діяльності на власній території стало очевидним, що унікальні конкурентні переваги формуються не на національному рівні, а на рівні конкретного бізнесу, що функціонує на території регіонів, де є висока концентрація взаємопов'язаних галузей.

Процес кластеризації японської економіки активізувався з 1980 р., коли із-за економічного спаду регіони країни почали шукати нові шляхи стимулювання зростання за рахунок власних ресурсів. В результаті, регіональні кластери виявилися новим типом концентрації промисловості, де університети, дослідні інститути та корпоративні кластери кооперуються. В такій концепції розвитку регіонів уряд також угледів неабияку перспективність, активно долучившись до процесу створення сприятливих умов для організації та розвитку кластерів, що стало основою для реалізації в країні дирижистської кластерної політики. При цьому регіональна спільнота проявляє все більше ініціативи [7].

У найбільшому ступені процесу утворення кластерів в Японії схильні такі галузі як металургія, суднобудування, автомобілебудування, електроніка та електротехнічна галузі. Дослідження показує, що конкурентноздатність японської економіки заснована саме на сильних позиціях окремих кластерів, оскільки найбільшу потужність мають автомобільні, електроні, електротехнічні фірми [8].

Успішний приклад, що демонструє особливості японської політики з розвитку кластерів, «Долина Саппоро» – перше в Японії велике науково-виробниче об'єднання, що утворилося з венчурного підприємства зі стабільно зростаючим сукупним доходом.

Типовий великий японський кластер складається з одного відносно великого головного підприємства, що користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих

завичай в географічній близькості до нього. Замість вертикальної інтеграції самостійні субпідрядники першого рівня пов'язані з головним підприємством довгостроковими договорами. Аналогічним чином організовані зв'язки постачальників першого і подальших рівнів.

Досліджуючи результати діяльності малих та середніх фірм, які було включено у японські кластерні ініціативи, у порівнянні з іншими фірмами, було отримано наступні дані: з 2000 по 2007 рр. продажі у кластерних учасників збільшилися на 28,1% (в середньому по Японії всього на 3%), прибуток на 113% (27,6%), зайнятість на 1,8% (замість падіння на 5,4%) [9].

З 1983 р. в Японії була прийнята концепція, спрямована на розвиток технополісів, основи якої було відображено у державній програмі «Технополіс». Критерії формування технополісів чітко означив Закон про прискорення регіонального розвитку: територія до 130 тис. га; населення не менш 150 тис.; наявність університету, аеропорту; компактне розміщення підприємств, науково-дослідних інститутів, культурно-побутових установ у межах 30 хвил. їзди від центру базового міста. Були також розроблені спеціальні урядові програми: «План розвитку технополісів»; «План розміщення наукового виробництва»; «План базових досліджень».

Японські моделі технополісів включають практично всі види від повністю приватнопідприємницьких до державнорегулюємих. Цільова орієнтація технополісів також різноманітна: одні з них мають цільові виробництва в сфері високих технологій, другі – традиційну промислову орієнтацію, треті направлені на освоєння місцевих ресурсів.

Такі науково-виробничі містечки були сплановані як багатоцільові та комплексні, що відрізняє їх від американських та європейських. Так, японські технополіси включають не лише наукові парки та дослідні центри, капітали та нові технології, але й нові житлові квартали, дороги, засоби зв'язку та комунікації.

У дійсний час в Японії діє 26 технополісів, які забезпечують утворення дослідницьких комплексів. Близько 70% японських технополісів створювалися для підтримки малого та середнього бізнесу, 58% з їх загальної кількості орієнтовано на виробництво високотехнологічної продукції. Типові джерела фінансування технополісів такі: 30% – державне фінансування, 30% – муніципалітети, 30% – підприємства та приватні особи, 10% – іноземні інвестори [10].

В Японії технополіси створюються на конкурсній основі, умови для чого висуваються Міністерством зовнішньої торгівлі та промисловості. Стимулом є пільгове оподаткування та часткове фінансування. Крім того, кредити на створення технополісів надаються під низькі відсоткові ставки – 7-8% проти 20-30% для кредитів взагалі. Учасниками виступають префектури міст.

Усі проекти, що включаються в технополіс, є вертикально-госпрозрахунковими та будуються на принципах програмно-цільового управління, планування та проектування.

Технополіси стали центрами взаємодії університетів та дослідницьких інститутів з промисловістю при активній державній підтримці. В них збудовані дослідницькі центри, технопарки, центри високих технологій, високорівневі інформаційні системи, активізувалися спільні дослідження університетів та промисловості в сфері високих технологій.

Першим японським технополісом став Цукуба. В ньому проживає 11500 осіб, які працюють у 50 державних дослідних інститутах та 2 університетах. У Цукубі знаходяться 30 з 98 провідних державних дослідних лабораторій Японії, що робить це місто одним з самих великих наукових центрів світу. Зараз в Японії технополіси трансформуються у досить великі міста (наприклад, Хамамацу з населенням більш 500 тис. осіб), середні (наприклад, Нагаока з населенням більш 260 тис. осіб) та невеликі (наприклад, Ямагуті, що виник на базі декількох сел).

В Україні також діють різні інфраструктурні елементи інноваційної діяльності. Але їх розбудова знаходиться на початковій стадії і має досить несистемний і епізодичний характер. Лише технологічні парки залишаються єдиними інноваційними структурами, які забезпечують зв'язок науки з виробництвом і надають комплекс інфраструктурних послуг за рахунок спеціального режиму виконання інноваційних проектів. Проте їх кількість не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. Окрім того, практична діяльність більшості об'єктів загальної інфраструктури підприємницької діяльності спрямована на обслуговування потреб виключно традиційного підприємництва. З восьми зареєстрованих в Україні технопарків реально працюють чотири, а дають віддачу лише два: технопарк "Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона" (Київ) і технопарк "Інститут монокристалів" (Харків). Решта практично або починають роботу, або ведуть досить обмежену інноваційну діяльність.

Для України кластерні об'єднання – організаційно-економічна інновація, вже функціонують більше 20 кластерів, але всі вони створені без підтримки держави [11]. Процеси кластеризації у вітчизняній економіці відрізняються не координованістю дій, низькою ефективністю вже створених мережевих структур, відсутністю стимулюючого середовища.

Висновки та пропозиції. В Україні у дійсний час відсутня прозора та зручна модель інноваційної інфраструктури, яка дозволила б організувати ефективну взаємодію її суб'єктів. Спостерігається нестача інвестиційних ресурсів та відсутність чіткої концепції розвитку інвестиційної інфраструктури, а також стихійне її формування.

В умовах, коли розвиток національної інноваційної системи виступає одним з найпріоритетніших

завдань, що стоять сьогодні перед Україною, аналіз японського досвіду в даній сфері представляється дуже актуальним. Він може бути ефективно використаний в процесі пошуку механізмів стимулювання інноваційної діяльності та формування інноваційної інфраструктури.

Проте слід підкреслити, що при формуванні вітчизняної інноваційної інфраструктури необхідний не лише ефективний синтез зарубіжного досвіду, але й урахування внутрішніх факторів інноваційного розвитку – економічних, ресурсних, соціальних, культурних.

РЕЗЮМЕ

Основною метою даної роботи є виявлення ефективних механізмів стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури за рахунок спеціальних регіональних інститутів в японській практиці, що можуть бути використані в процесі стимулювання розвитку національної інноваційної системи України.

Ключові слова: інноваційна система, національна економіка, японський досвід, інфраструктура.

РЕЗЮМЕ

Основной целью данной работы является выявления эффективных механизмов стимулирования развития инновационной инфраструктуры за счет специальных региональных институтов в японской практике, которые могут быть использованы в процессе стимулирования развития национальной инновационной системы Украины.

Ключевые слова: инновационная система, национальная экономика, японский опыт, инфраструктура.

SUMMARY

The main purpose of this paper is to identify effective mechanisms to encourage the innovation infrastructure development through special regional institutions in the Japanese practice, which can be used in the stimulating process of the national innovation system development of Ukraine.

Keywords: innovation system, national economy, Japanese experience, infrastructure.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Архієреєв С.І., Дерід І.О. Взаємозв'язок розвитку національної інноваційної системи, інтерактивних інноваційних комплексів та інноваційної інфраструктури. Приклад регіону Емілія-Романія // Вісник Сум ДУ. Серія Економіка. – 2009. – №1. – С. 80-90.
2. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Инновации. – 2005. – №2. – С. 6-15.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. [Япония не сдаёт свою науку](http://www.itlicorp.com/news/2046) // www.itlicorp.com/news/2046.
5. Innovation Policy in Seven Candidate Countries: the challenges. Final report. Innovation Policy profile: Turkey. Volume 2.7. 2003.
6. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. – 2005. – №35 (507).
7. Japan: Special zones for structural reforms, 2002-2006 // <http://www.cao.go.jp/en/minister/specialzones>.
8. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3.
9. <http://ucluster.org/blog/2009/09/yaponskie-uchastniki-klasterov-uvelichili-pribyl-na-86-po-sravneniyu-s-ostalnymi-firmami>.
10. Лавров А.А. Особенности функционирования высокотехнологических кластеров в Китае и Японии // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – №329 (дек.). – С. 182-185.
11. Бутенко А.І., Лазарева Є.В. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №2. – С. 25-28.

УДК 330.837

ЛИБЕРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Чаусовский А.М., д.э.н., профессор, ДонНУ

Тахтарова В.С., аспирант, ДонНУ

Матюнина М.В., аспирант, ДонНУ

Развитые страны ушли далеко вперёд в развитии инновационной экономики, которая способна генерировать массовый поток нововведений. Однако инновационная экономика предъявляет свои требования к культурной среде, науке и образованию, условиям свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Для Украины это означает необходимость серьёзных институциональных преобразований и преодоление культурного барьера.

Среди характерных для Украины институциональных и культурных трудностей, на пути перехода к инновационной стадии развития, выделим следующие.

Во – первых, традиция авторитаризма, укоренившееся представление, что страна не может существовать без гетьмана, генсека или самовластного президента. Как свидетельствуют опросы, в 2008 г. 42 % населения Украины считали, что Президент Украины должен быть главой правительства и принимать на себя всю полноту ответственности за внешнюю и внутреннюю политику, как в США, и только 23,9 % подчеркивали, что Президент Украины должен разделить власть с Премьер – министром, который утверждается парламентом, как во Франции [1, с. 505]. Между тем авторитаризм не создаёт условий для развития гражданской ответственности.

Поэтому стратегической задачей институциональных преобразований в постсоветской Украине является восстановление реального разделения и обеспечения конституционно устойчивого баланса всех трех ветвей государственной власти: законодательной, исполнительной и судебной.

Превалирование исполнительной ветви, многократно усиленной почти ничем иным полномочиями президента, грозит неисполнением законов, бесконтрольностью, произволом, злоупотреблениями и коррупцией. Поэтому Конституция Украины должна быть скорректирована в части расширения полномочий парламента относительно формирования правительства и его контроля за силовыми ведомствами. Соответственно в сторону уменьшения должны быть скорректированы полномочия Президента.

Во – вторых, с авторитаризмом тесно связана бюрократия, часто препятствующая формированию эффективных институтов. Законодательные органы создают исполнительные, а они в свою очередь – обширный аппарат для выполнения разнообразных функций государства, которые затрагивают интересы избирателей. Избиратели, проголосовавшие за депутатов, оказываются в непосредственном подчинении у бюрократов (см. рис. 1). Уже в силу своего положения бюрократия не связана непосредственно с интересами избирателей, она обслуживает прежде всего интересы различных эшелонов законодательной и исполнительной власти. Чиновники не только реализуют уже принятые законы, но и активно участвуют в их подготовке. Поэтому они нередко напрямую связаны с группами, отстаивающими особые интересы в парламенте. Через бюрократов группы с особыми интересами «обрабатывают» политиков, представляют информацию в выгодном для них свете.

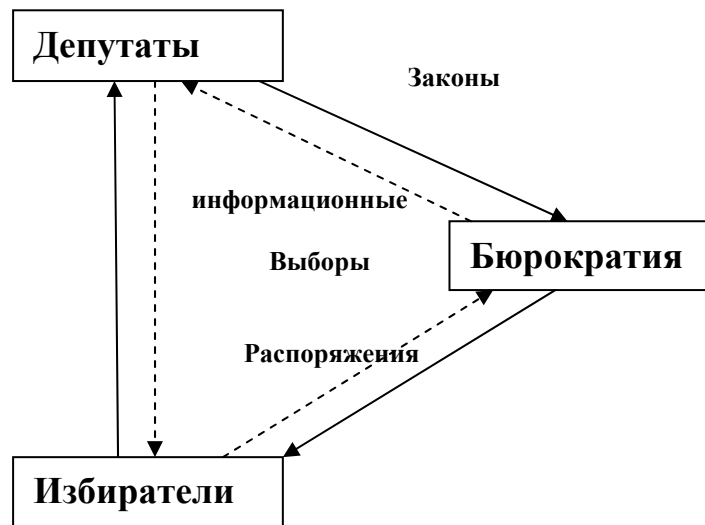


Рис. 1 - Место бюрократии в структуре представительной демократии

положения бюрократия не связана непосредственно с интересами избирателей, она обслуживает прежде всего интересы различных эшелонов законодательной и исполнительной власти. Чиновники не только реализуют уже принятые законы, но и активно участвуют в их подготовке. Поэтому они нередко напрямую связаны с группами, отстаивающими особые интересы в парламенте. Через бюрократов группы с особыми интересами «обрабатывают» политиков, представляют информацию в выгодном для них свете.

Реализуя свои собственные цели и интересы особых групп, бюрократы стремятся к принятию таких решений, которые открывали бы для них доступ к самостоятельному использованию разнообразных ресурсов. На экономии общественных благ они мало что могут заработать, принятие же дорогостоящих программ предоставляет им широкие возможности для личного обогащения, усиления влияния, укрепления связей с поддерживающими их группами.

Бюрократам присущи стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесение стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. «Бюрократия, – писал К.Маркс, – считает самое себя конечной целью государства. Так как бюрократия делает свои «формальные» цели своим содержанием, то она всюду

вступає в конфлікт з «реальними» цілями. Она вынуждена поэтому выдавать формальное за содержание, а содержание – за нечто формальное. Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи – в государственные» [2, с. 271].

С ростом бюрократии развиваются и негативные стороны управления. Чем больше становится бюрократический аппарат, тем ниже качество принимаемых решений, тем медленнее осуществляется их претворение в жизнь. Различные ведомства преследуют нередко противоположные цели, их работники часто дублируют работу. Устаревшие программы не отменяются, издаются все новые и новые циркуляры, увеличивается документооборот. Все это требует огромных средств для решения простых вопросов. В сравнении с данными 1995 года, количество госчиновников в таких ведомствах, как секретариат президента, секретариат кабинета министров, аппарат Верховной Рады, РНБО, Госуправление делами выросло в 3,9 раза (с 2033 человек до 7862). В среднем за годы независимости количество госчиновников возросло в 1,76 раза (с 170 тысяч до 300 тысяч) [3]. Если общая смета расходов на содержание Верховной Рады в 2001 г. составила 158 млн. грн., то в 2011 г. она уже равнялась 980 млн. грн. [4].

Сегодня мы столкнулись с последствиями работы нефункционального государственного аппарата, отличающегося большой долей цинизма, коррумпированным отношением к использованию власти и крайне слабым представлением о том, как должен вести себя нормальный человек в демократической стране. Это можно объяснить исторически сложившимися факторами, эффектом «зависимости от траектории предшествующего развития» (pathdependence). Россия и Украина унаследовали от царизма службу низкого качества и затем получили крайне удручающий опыт социализма на протяжении длительного периода времени. Известный украинский экономист А.Пасхавер, характеризуя современную политическую элиту в Украине, ее признаки пишет: «Они впитали опыт советского управления в индустриальном регионе. Что такое советская управленческая культура. Во-первых, власть есть собственность. Чья власть, того и собственность. Необязательно формально, но обязательно реально. Во-вторых, в легальной сфере административное управление предпочтительнее экономического. Давление лучше действует, чем экономические стимулы. В-третьих, неформальные стимулы и угрозы более эффективны, чем закон. В-четвертых, монополия как организация производства предпочтительнее конкуренции» [5]. Идеолог перестройки, секретарь ЦК КПСС А.Н. Яковлев в своих мемуарах заключает: «Чиновник, презирая законы, взял всю полноту власти в свои руки, правит бессовестно и бездарно, достаточно успешно подгрызая оставшиеся корешки исчезающего дерева, называемого свободой. Чиновнику нужны совсем другие свободы – свобода воровать, свобода унижать людей, свобода от всякой ответственности. Чиновничество – наша погибель, оно бесконтрольно, чванливо, прожорливо, постоянно наращивает моральный и экономический террор. Права человека для него – пустой звук. В России все режимы чахли от «обжорства властью». И от дураков напыщенных, да еще чамов, наглых от безнаказанности, простофильных даже в самых мелких делах. Чиновничество возвращается к своей ведущей функции советского периода – лжи» [6, с. 557].

Квалифицированная и ответственная бюрократия возможна только как аппарат, подвергаемый жёсткому общественному контролю. Демократия – это система с таким контролем. Поэтому чрезвычайно важно, во-первых, разработать механизмы общественного контроля за результатами деятельности властей. Во-вторых, поскольку эти результаты определяют состояние общества, экономики, необходимо связать доходы этих лиц с динамикой социально-экономического развития общества, региона и т.п. Все эти меры могли бы теснее связать эффективность труда чиновников с размерами их трудового вознаграждения и, следовательно, привести к росту богатства нации и благосостояния населения. Даже самый поверхностный анализ позволяет сделать вывод, что как раз для категорий работников, от которых более всего зависит будущее – высшие чиновники, крупнейшие бизнесмены – указанный принцип не действует. На фоне деградации экономики появились не просто богатые, а супербогатые люди, миллиардеры, входящие в списки богатейших людей нашей планеты.

Стратегия экономической политики предусматривает осуществление реформы государственной службы в Украине. 25 марта 2011 г. в Верховную Раду направлен долгожданный проект закона «О государственной службе» (новая редакция). Законопроект делает значительный шаг к приближению системы государственной службы к стандартам развитых государств. К сожалению, из-за отсутствия двух ключевых позиций (гарантий профессиональности и политической нейтральности высшего корпуса государственной службы, а также легитимного институционального механизма управления системой государственной службы) положительный эффект может оказаться незначительным.

Для рядовых служащих принятие закона будет означать, что они получают достаточно жёсткое регулирование, как в Европе. Но при этом надлежащая защищённость от политических и других субъективных влияний им не гарантируется. Инициативность, принципиальность и в дальнейшем будут оставаться исключительными чертами для отдельных чиновников. Будет поощряться жёсткая дисциплина, безусловное выполнение приказов и поручений, пусть даже и сомнительных. Политическое руководство государства сохраняет абсолютное влияние на систему государственной службы.

В – третьих, противоположностью цивилизованному лоббизму является коррупция (от лат. *corruptio* – подкуп, порча, упадок). Коррупция определяется как преступная деятельность в политической, экономической, военной и др. сферах, заключающаяся в использовании должностными

лицами своих властных возможностей и служебного положения в целях личного обогащения.

К наиболее типичным проявлениям коррупции относятся: подкуп чиновников и государственных деятелей всех рангов, взяточничество за предоставляемые блага или преимущества, протекционизм работников по принципу личной преданности, родственных связей, приятельских отношений. Коррупция получает наибольшее распространение, когда в обществе и государстве бюрократия превращается в особый корпоративный социальный слой, наделенный широкими полномочиями. Коррупция сопровождает бюрократию как тень, она от неё неотделима. Тень может быть длиннее или короче, но избавиться от неё нельзя. Она выражает особые интересы бюрократии. Масштабы украинской коррупции сегодня опасно высоки. Глобальная антикоррупционная неправительственная организация Transparency International отметила, что по рейтингу коррупции в 2010 году Украина заняла 134 – е место среди 178 стран мира [7]. По расчётам президента Центра рыночных реформ В. Ланового, украинские чиновники благодаря коррупции ежегодно присваивают 80-90 млрд. грн.[8].

Причины процветания коррупции в постсоциалистических странах кроются в отсутствии демократических институциональных форм согласования интересов (а следовательно, и обратной связи между всеми ветвями государственной власти и общественными, негосударственными структурами); характере принимаемых законов: нечетко сформулированные правила, чрезмерное регулирование и повсеместный контроль дают должностным лицам исключительную власть, создают широкие возможности для взяточничества и присвоения принадлежащих обществу материальных ценностей; в безнаказанности и антигосударственной деятельности отдельных представителей всех ветвей власти¹.

В – четвертых, правовой нигилизм, неуважение к закону, прежде всего со стороны самой власти. Эта традиция питается либо наличием авторитарной бюрократии (как в Бразилии, Индии, Китае), либо укоренившимися вековыми установками, когда обычай, персональный авторитет или силовое давление заменяют формально принятые правила игры. Такая традиция свидетельствует о слабости общества. Но слабость закона и судебной системы не позволяют поддерживать здоровую конкуренцию, спрос на инновации ограничивается, преобладают тенденции к оппортунистическому поведению и поиску ренты. В такой ситуации авторитаризм и бюрократия не могут поступиться властью, ибо тогда и они будут подвластны закону.

Перечисленные явления – это основные препятствия для развития эффективной рыночной экономики в Украине, особенно инновационной, поскольку они подавляют предприимчивость, оригинальность, риск.

Авторитаризм, бюрократия, коррупция, слабое правосудие характерны для Бразилии, России, Индии и Китая. Поэтому такие явления есть проявления культурной отсталости, наследие аграрной стадии развития, усиленные в постсоветских странах пережитками коммунистического правления с административно-распределительной плановой системой.

Названные препятствия и образуют в основном культурный барьер, который нужно преодолеть, чтобы выйти на инновационную стадию развития.

Для Украины преодоление культурного барьера на пути к экономическому росту и инновационной экономике – это либеральная демократия. Демократия тесно связана с инновациями, т.к. инновации и открытия создаются свободными людьми, а свободу обеспечивает демократия². Демократия в одной стране может отличаться от демократии в другой, но политическая система должна иметь минимальный набор демократических признаков.

Во-первых, разделение власти, то есть независимость законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Разделение власти направлено против авторитаризма и его сопутствующих – бюрократии и коррупции. Оно обеспечивает независимость судебной власти и способствуют преодолению слабости правосудия.

¹Первый шаг к созданию правовой базы в сфере предупреждения и противодействия коррупции был сделан в далеком 1995 году с принятием закона «О борьбе с коррупцией». Со временем, вместе с ратификацией в октябре 2006 года Конвенции ООН против коррупции и Уголовной конвенции Совета Европы о борьбе с коррупцией, Украина взяла на себя обязательство усовершенствовать соответствующее законодательство. После трехлетнего труда всех причастных к этому процессу, 11 июня 2009 года Верховная Рада Украины «пакетом» приняла три закона – «Об основах предупреждения и противодействия коррупции», «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно ответственности за коррупционные правонарушения» и «Об ответственности юридических лиц за совершение коррупционных правонарушений». 7 апреля 2011 года был принят новый пакет антикоррупционных законов.

² В 1968 г. американский спортсмен Ричард Фосбери первым применил способ прыжка в высоту спиной вперед, получивший название «Фосбери-флоп». Новый способ преодоления планки оказался более эффективным, что позволило резко поднять мировой рекорд по прыжкам в высоту. Сейчас так прыгают все спортсмены. Но тогда это была инновация. Такая инновация могла возникнуть только в свободном мире, когда человек раскрепощен.

Во-вторых, верховенство закона, поскольку закон выше любого авторитета, любой персоны и его трактовка – прерогатива независимого суда. Верховенство закона непосредственно противодействует авторитаризму – действия авторитарной власти, нарушающие действующее законодательство или связанные с произвольным его толкованием, давлением на следствие или суд, признаются противозаконными. Следовательно, правосудие усиливается, становится инструментом борьбы против бюрократии и коррупции, повышается доверие к нему общества. Действующие в рамках закона публичные институты, вызывая доверие граждан, вытесняют клиентелизм, поскольку выполняют функции защиты прав, свобод и интересов граждан лучше партнер - клиентских отношений, связанных неформальными и сомнительными обязательствами.

В этой связи, требует коренного реформирования судебная система Украины, что является одним из обязательств Украины перед Советом Европы. Так же, как и много лет назад, суды, в сравнении с такими структурами, как Министерство внутренних дел, Служба безопасности Украины, прокуратура, находятся на нижней ступени правоохранительной системы (ниже судов только адвокатура). Суды полностью зависят как от местных, так и центральных властей¹. Ведь именно они решают вопросы о финансировании судов, выплатах заработной платы и, наконец, предоставление жилья сотрудникам.

Бюджет Украины 2010 г. предусматривал финансирование судебной системы в Украине в размере 2, 47 млрд. грн. (\$ 300 млн.), что составляет 0, 77 % всех государственных расходов в текущем году. Таким образом, Украина по всем параметрам расходов на судебную систему выступает явным аутсайдером (см. табл.).

Таблица - Расходы на судебные системы в разных странах в 2010 г.[9].

	Совокупные расходы госбюджета, \$ млрд	Расходы на суды, \$ млрд	Расходы на суды, %	Расходы на суды в расчете на душу населения, \$
Россия	328	4	1,35	28,18
Украина	40,4	0,3	0,77	6,53
Великобритания	968	2,5	0,25	40,9
Польша	104,4	1,9	1,9	49,74
США	3 552	7	0,3	22,64

Важнейшей гарантией прав граждан является не только защита в суде, но и обеспечение своевременной реализации судебных постановлений. Однако в последние годы в Украине сложилась критическая ситуация с исполнением судебных решений. В 2004 году Европейский суд по правам человека установил, что в Украине нет эффективных средств защиты от неисполнения судебных решений [10]. По данным министра юстиции А.Лавриновича, на сегодняшний день в Украине исполняется только каждое четвертое судебное решение². Неисполнение судебных решений дискредитирует всю систему правосудия. В результате авторитет служителей Фемиды падает, а интересы граждан и руководители предприятий, разуверившись в возможности защитить свои интересы законным путем, нередко отдают предпочтение в поиске правды услугам криминальных структур. Как известно, отказ от правовых методов разрешения споров в конечном итоге приводит к криминализации многих сфер жизни и создает прекрасную почву для мошенничества. Отставание от происходящих изменений, невысокая подготовка, отсутствие опыта, недостаток прецедентов и общая нехватка ресурсов давно преследуют судебную систему, что подчас и ведет к вынесению сомнительных решений. Таким образом, формирование эффективной судебной власти – от достижения подлинной независимости судов до повышения квалификации работников этой системы – было бы одним из наиболее важных шагов в направлении защиты прав собственности, контрактов, а также усиления регулирующей роли государства, соответствующей принципам и духу рыночной экономики.

В-третьих, свобода средств массовой информации, их независимость от власти, кроме вопросов, предусмотренных законом. Свобода СМИ обеспечивает информирование общества о действиях властей, бюрократии, негативных проявлениях клиентелизма. Выражая разные взгляды, СМИ позволяют

¹ Европейский суд в Страсбурге, рассматривая дело по иску российской компании «Совтрансавто» к украинскому правительству, пришел к выводу о том, что Украина не обеспечила независимости и справедливости своих судебных инстанций – от первичных до Высшего арбитражного судов.

² По статистике, значительная часть судебных решений не исполняется из-за большой загруженности государственных исполнителей. К примеру, если, в 1994 году Государственная исполнительная служба (ГИС) должна была осуществить 3 млн. 336 тыс. принудительных исполнений решений судов, а в 2001 году – 4,3 млн., то уже в первой половине 2002 года эта цифра составила 5 млн. Только на одного госисполнителя приходится 300 принудительных исполнений решений. Разумеется, совладать с такой массой отказников «платить по счетам» просто нереально [11].

гражданам страны составить собственное мнение о происходящих событиях и оценить конкурирующие политические силы на выборах. Это канал прямой и обратной связи между властями и обществом¹.

В-четвертых, политическая конкуренция: реальная свобода ассоциаций ведет к созданию политических партий с возможностью бороться за политическую власть. Политическая конкуренция – средство от всех злоупотреблений властью. Как показал Й. Шумпетер, она является даже более важным институтом, чем участие граждан, развитое гражданское общество. Участие – это право граждан, которым не все умеют адекватно воспользоваться, но именно конкуренция между партиями не допускает политической монополии, оберегает общество от застоя и загнивания [12, с. 354-358]. Политическая конкуренция, дополняя конкуренцию экономическую, создает основу для разделения властей, верховенство закона, свободы СМИ, сменяемости властей и проведения свободных политических выборов.

Таким образом в современных условиях экономический рост возможен только на основе энергии и предприимчивости граждан, побуждаемых развитием более эффективных институтов и культуры. Это предполагает существенную трансформацию культурной парадигмы. Новая культурная парадигма подразумевает демократизацию (см. рис. 2)

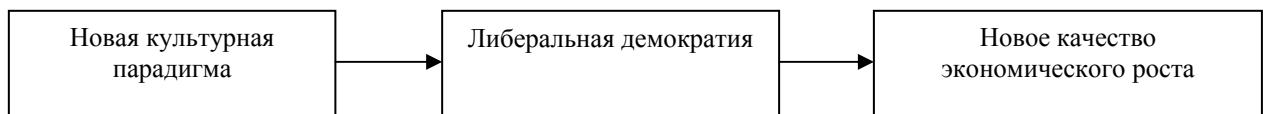


Рис 2. - Демократия как способ преодоления культурного барьера

Выводы

1. К настоящему времени в Украине создана деструктивная институциональная система, для которой характерно: игнорирование законов; зависимая судебная система; всевластие чиновников и бесправие простых граждан; монопольная система с криминальным оттенком.

2. Стране необходимы серьезные институциональные реформы, которые позволят поднять деловую и гражданскую активность населения, изменить систему ценностей и преодолеть культурный барьер. Этот барьер отделяет нас от стран, в которых производительность в 3 - 4 раза выше, чем в Украине.

3. Основные элементы эффективной институциональной системы заключаются в следующем:

а) разделение всех ветвей власти, т.е. независимость законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти;

б) существует эффективный контроль за деятельностью всех ветвей власти;

в) верховенство закона и его трактовка – прерогатива независимого суда;

г) свобода средств массовой информации, их независимость от власти, кроме вопросов, предусмотренных законом;

д) политическая конкуренция, при которой созданы условия для политических партий бороться за политическую власть;

е) созданы условия, при которых руководители, не справившиеся со своими обязанностями, достаточно быстро и безболезненно заменяются новыми;

ж) созданы стимулы для каждого работника к росту эффективности общественного производства, что означает равенство эффекта трудовой деятельности сумме вознаграждения за труд.

4. Переход к демократии при низкой политической культуре, слабости судебной системы, низких доходах, слабых институтах и региональной неоднородности социума, а также в условиях становления рыночной составляющей – ведет к насилию, преступности, коррупции и анархии.

5. Демократизация обеспечит экономический рост, если она будет осуществляться одновременно с укреплением правопорядка и созданием институтов высокого качества.

РЕЗЮМЕ

Модернизация экономики и новое качество экономического роста возможны в условиях эффективных институтов и новой культурной парадигмы, которая предполагает демократизацию социальной жизни общества.

Ключевые слова: авторитаризм, бюрократия, коррупция, правосудие, либеральная демократия, политическая конкуренция.

РЕЗЮМЕ

¹ Авторитарная власть борется с независимыми СМИ, не останавливается перед прямым физическим уничтожением (убийство журналиста Г. Гонгадзе в Украине тому подтверждение).

Модернізація економіки та нова якість економічного зростання можливі в умовах ефективних інститутів і нової культурної парадигми, яка передбачає демократизацію соціального життя суспільства.

Ключові слова: авторитаризм, бюрократія, корупція, правосуддя, ліберальна демократія, політична конкуренція.

SUMMARY

Modernization of the economy and a new quality of economic growth is possible in terms of effective institutions and a new cultural paradigm, which involves the democratization of social life.

Keywords: authoritarianism, bureaucracy, corruption, justice, liberal democracy, political competition.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Українське суспільство 1992 – 2008 рр.: соціологічний моніторинг. – К., 2008.
2. Маркс К. К критике гегелевской философии права // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т.1.
3. <http://newzz.in.ua/main/11488339352>
4. Сегодня. – 12 апреля 2011.
5. Пасхавер А. Я сочувствую этой власти // Зеркало недели. 2010. - №46.
6. Яковлев А.Н. Сумерки. - М.: Материк. – 2003. – 688 с.
7. Судебно – юридическая газета. – 2011. – 4 июля
8. Зеркало недели. – 26 апреля 2003 г.
9. http://thomsonreuters.com/news_ideas/press_releases/?itemId=351253
10. Сегодня. – 2010. – 19 мая.
11. Факты. – 2002. – 3 августа.
12. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. - М.: Экономика, 1995.

УДК: 658.5.012.7

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ ГАЛУЗІ (ОБ'ЄДНАННЯ)

Черненко Н.О., канд. економ. наук, доцент Національний технічний університет України «КПІ»

Постановка проблеми. Як свідчить досвід попередніх років, теоретичні та методологічні питання формування конкурентоспроможного потенціалу промислових підприємств, його структури, організації використання, розробки методів діагностики, вибору напрямку розвитку потенціалу поки ще не отримали свого вирішення. Саме це є актуальною проблемою на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний рівень результатів, досягнутих в даному напрямі, базується на дослідженнях, виконаних у роботах вітчизняних та зарубіжних учених. Так, Котлер Ф., Градова А., Дей Дж., Армстронг Г., Сандерс Дж., Вонг В., Мушко З., Діхтярьов Н., Василенко В., Швандар В., Круглов М.І., Градов А.П., Р.А. Фатхутдінов, Довгань Л.Є. та інші досліджують різні сторони проблеми управління потенціалом окремих промислових підприємств, отже, подальшого дослідження потребують питання управління потенціалом підприємства з позиції галузі.

Виділення невирішеної проблеми. Незважаючи на здобутки, не вирішеними залишаються питання як галузі найкраще використовувати свої ресурси. Виникає необхідність в оптимізаційних розрахунках з метою визначення - кому краще, в якій кількості і в який час передати, продати або видати в тимчасове користування ресурси. Науково-теоретична та практична значимість згадуваної проблем обумовила вибір теми та цільову спрямованість статті.

Мета наукової статті. Кожне підприємство в конкретний момент часу має певну потужність. Вона характеризує можливий обсяг продукції, на отримання якого можна розраховувати, при здійсненні виробничої діяльності. Спосіб визначення потужності залежить від виду діяльності та технології підприємства.

При виконанні проектів будівництва нових і реконструкції діючих підприємств встановлюється їх потужність (проектна потужність). З часом, в силу зміни умов роботи підприємства, потужність його також змінюється і тоді відповідно до чинних нормативних положень розраховується на певну дату виробнича чи встановлена потужність (або просто - потужність). При цьому виходять з наступної загальної схеми. Будь-яке підприємство складається з окремих виробничих чи структурних одиниць (цехів, дільниць) і в процесі виробництва виріб проходить через ці підрозділи. Кожна з виробничих одиниць (цехів, дільниць) у конкретний час має деяку пропускну здатність або може зробити певну продукцію. Завжди є підрозділ з мінімальною і максимальною пропускну здатністю (обсягом виробленої продукції). Максимальний обсяг продукції, який може пропустити цех (ланка, ділянка), де пропускну здатність мінімальна (в порівнянні з іншими) й приймається за виробничу (встановлену) потужність підприємства на певну дату [1,2]. Якщо збільшити пропускну здатність ланки (ділянки)

шляхом реконструкції або модернізації, то відповідно зросте і потужність підприємства. І навпаки, якщо пропускна здатність визначальної ланки (в різний час це можуть бути різні ланки) зменшується, то це призводить до зниження потужності підприємства. Потужність і її зміна пов'язані з виробничим потенціалом підприємства, однак зв'язок цей неоднозначний. У вугільній промисловості України запаси вугілля в надрах, у межах гірничого відводу, які можна витягнути, представляють один з елементів потенціалу підприємства. Припустимо, що ці запаси рівні 50 млн. т. При цьому потужність шахти може бути різною - від 0,6 до 1,0 млн. т. на рік. Якщо величина запасів більше, наприклад 70 млн. т., тобто зросте на 40%, потужність шахти може бути збільшена до 1,2 млн. т., тобто на 20%, відповідно змінюється термін служби підприємства. Потужність шахти при заданому виробничому потенціалі (в частині природних ресурсів) залежить від рівня техніки, технології та певної політики держави в галузі. Так, наприклад, вугільні шахти України, введені в експлуатацію до 1950 року, мали середню потужність 535 тис. т / рік, а введені після 1980 року - 1775 тис. т. Тенденція збільшення потужності вугільних шахт викликана впливом двох чинників - поліпшенням основних економічних показників по мірі зростання обсягу виробництва - видобутку вугілля (до певної межі) і розширенням технічних можливостей - підвищенням рівня механізації очисних та підготовчих робіт, створенням більш потужних підйомно-транспортних засобів, водовідливних і вентиляційних установок [3, 4].

У взаємодії виробничого потенціалу та потужності шахти визначальним може бути кожен з цих двох факторів. Якщо межі шахтного поля визначені, наприклад, під впливом геологічних факторів (наявність великих геологічних порушень), то потужність шахти встановлюється з урахуванням наявних запасів, хоча і неоднозначно, але може бути і навпаки [5].

Припустимо, що визнано доцільним побудувати шахту у визначеному місці і, якщо призначена їй бажана потужність, то відповідно до цього з урахуванням геологічної ситуації встановлюються межі гірничого відводу і тим самим - величина запасів корисної копалини, тобто виробничий потенціал шахти. Такий виробничий потенціал, як природні ресурси (запаси корисних копалин) по мірі розвитку діяльності підприємства змінюється тільки в одному напрямі - він безперервно зменшується. Потужність шахти може бути деякий час постійною, потім, через тривалу експлуатацію, вона зменшується, але якщо провести реконструкцію - знову може збільшитися, але не обов'язково до початкової величини [6].

Потужність підприємства пов'язана й з іншими елементами виробничого потенціалу - основними виробничими фондами. Найтісніший зв'язок у більшості випадків має місце між можливостями устаткування і потужністю підприємства. Що стосується інших елементів виробничих фондів, таких як: будівлі, споруди і комунікації, тобто пасивних основних фондів, то їх величина визначається шляхом планування. З потужністю підприємства, а тим більше з виробничим потенціалом підприємства вони пов'язані побічно, хоча і відносяться до необхідної частини виробничого потенціалу підприємства.

Розрахунковий період діяльності гірничодобувного підприємства дорівнює співвідношенню величині останніх запасів корисних копалин, які можуть бути вилучені (промислові запаси) та потужності підприємства [1]. Отже, потужність можна розглядати як параметр, що характеризує темп відпрацювання запасів корисних копалин для даного родовища.

Зі сказаного видно, що потужність, по-перше, пов'язана з виробничою діяльністю підприємства, а по-друге, є більш вузьким поняттям, ніж потенціал підприємства. Якщо немає підприємства, то зникає і його потужність у той час як потенціал (запас корисних копалин) нікуди не зникає (якщо вони не відпрацьовуються). Тому неправильно отожднювати потужність підприємства і його потенціал, як це роблять деякі автори.

Сукупність підприємств, що випускають продукцію однакового призначення і мають подібну технологію, утворюють галузь (за сучасною термінологією - вид діяльності). Число підприємств, що становлять галузь, коливається в Україні в досить широких межах - від декількох одиниць (кольорова металургія) до 150-200 (вугільна, цукрова промисловість). При будь-якому типі економіки, держава в тій чи іншій мірі керує галуззю. Тут існує дуже широкий діапазон взаємин: планово-директивна або жорстка економіка, коли держава безпосередньо регулює життя підприємства та вільна (ринкова) економіка, коли держава в діяльність окремого підприємства не втручається і здійснює керівництво непрямыми економічними методами [3].

Галузь представляє виробничу систему, елементами якої є підприємства, що утворюють виробниче об'єднання, трест, холдингову компанію і т.д. Кожне підприємство галузі зберігає свої характеристики, але галузь, як велика система володіє такими властивостями, які підприємству не притаманні. Серед цих властивостей слід відзначити такі: структура галузі та емерджентність.

Зміна структури призводить до зміни результатів роботи галузі, якщо навіть у кожному окремому підприємстві, що входить в галузь, ніщо не змінюється. Таким чином, структура - це властивість, притаманна системі саме в силу того, що вона об'єднує декілька підприємств. З цього безпосередньо випливає, що змінюючи структуру, можна певним чином впливати на галузь. Звичайно, результати роботи галузі залежать від результатів окремого підприємства. Структуру галузі можна змінити різними шляхами, а саме: змінити окремі підприємства, наприклад - збільшити їх потужність або закрити (ліквідувати) окремі підприємств, що працюють з низькою ефективністю чи змінити продукцію внаслідок зміни попиту або під впливом декількох факторів спільно.

Властивість емерджентності (або цілісності) полягає в тому, що система може мати властивості та якості, які не має окреме підприємство. Якщо, наприклад, потрібно здійснити дорогий проект з охорони навколишнього середовища, то для окремого підприємства це може виявитися недоступним за обсягом капітальних вкладень, але такий проект може бути здійсненим за рахунок об'єднання або за рахунок коштів галузі.

Хоча в умовах ринкової економіки кожне підприємство є самостійним, але в деяких питаннях воно може бути пов'язано з галуззю. Зокрема, таким буде випадок отримання кредитів, окремих видів обладнання та ін.

Галузь зацікавлена в найкращому використанні своїх ресурсів (капітальних вкладень, різного устаткування, транспортних засобів та ін.). Тому виникає необхідність виконання оптимізаційних розрахунків з метою визначити - кому краще, в якій кількості і в який час передати, продати або видати в тимчасове користування ресурси, наприклад, у вигляді кредитів, здачі в оренду обладнання або інших основних фондів.

Результати дослідження. Конкретні форми оптимізаційних моделей залежать від природи, ресурсу і поставленої мети їх використання, проте є можливість вказати загальні підходи до побудови таких моделей. З цією метою введемо такі позначення:

де, \bar{i} – вид ресурсу, за яким здійснюється розрахунок (розподіл);

\bar{j} – індекс підприємства, якому передбачається передати ресурси, $j = \overline{1, n}$;

n – кількість підприємств, яким передаються ресурси;

T – розрахунковий період;

t – поточний рік, $t = \overline{1, T}$;

m – кількість видів ресурсів, за якими будуються моделі;

V_{ijt} – обсяг i -го ресурсу, що передається j -му підприємству в t -му році;

V_{iot} – загальний обсяг i -го ресурсу, який має галузь (або об'єднання) в t -му році;

S_{ijt} – ефект від використання i -го ресурсу по j -му підприємству в t -му році;

K – інші фактори (крім розподільчих), що впливають на ефективність використання i -го ресурсу на j -му підприємстві в t -му році;

l – інші ресурси (крім розподільчого), які необхідно використовувати для отримання ефекту від використання i -го ресурсу $l = \overline{1, L}$;

Z_{ijtk} – участь k -го чинника у формуванні ефекту від використання i -го ресурсу на j -му підприємстві в t -му році, наприклад, капітальні вкладення (k -ий фактор), що використовуються для збільшення обсягу виробництва (i -ий розподільчий фактор), $k \neq i$;

D_{ijtl} – маса (обсяг) l -го ресурсу (крім розподільчого), що використовується j -им підприємством у t -му році;

D_{iotl} – маса (обсяг) l -го ресурсу, яку підприємство має в своєму розпорядженні в t -му році.

Цільова функція становить ефект від використання в межах розрахункового періоду i -го ресурсу на j -му підприємстві:

$$E_i = \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^n S_{ijt} \rightarrow \max(\min) \quad i = \overline{1, m}, \quad (1)$$

Ефект від використання i -го ресурсу на j -му підприємстві в певний час (t -ий рік) залежить від обсягу цього та інших ресурсів, необхідних для здійснення поставлених заходів:

$$S_{ijt} = f_{ijt}(V_{ijt} \cdot Z_{ijtk}); \quad i = \overline{1, m}; \quad j = \overline{1, n}; \quad t = \overline{1, T}, \quad (2)$$

Визначення цієї функції представляє найважливіший елемент побудови оптимізаційної моделі і залежить від конкретних умов.

Обмеження по ресурсу, що розподіляється:

$$\sum_{j=1}^n V_{ijt} \leq V_{iot}; \quad t = \overline{1, T}; \quad i = \overline{1, m}, \quad (3)$$

Обмеження по іншим ресурсам, що використовуються:

$$\sum_{j=1}^n D_{jlt} \geq D_{olt}; \quad l = \overline{1, L}; \quad t = \overline{1, T}, \quad (4)$$

В залежності від цільової функції при її оптимізації ведеться пошук максимального або мінімального значення, розрахунок проводиться за кожним i -м ресурсом, яким володіє галузь (або об'єднання) і який підлягає розподілу між підприємствами галузі (об'єднання).

Найважливішим елементом управління потенціалом підприємства є використання ресурсів науково-технічного прогресу (НТП). Різні елементи потенціалу підприємства неоднаково сприймають вплив НТП. У сучасних умовах найбільш сильно з елементів виробничого потенціалу підприємства НТП впливає на інформаційний потенціал, тому що дуже інтенсивно розширюється область його застосування і він впливає на методи управління підприємством. А останнє, в свою чергу, залежить від того потенціалу НТП, яким реально володіє підприємство на даний час.

У свою чергу, розвиток інформаційного потенціалу сприяє і розвитку НТП. Для окремого підприємства НТП має сприяти максимально ефективному використанню його виробничого потенціалу. Це може досягатися шляхом власних досліджень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, наприклад, використання матеріальних субститутів, так і шляхом використання інших розробок, наприклад використання програмного матеріалу.

Наукові дослідження повинні випереджати існуючі методи виробництва, інакше не буде досягнутий прогрес, а відсутність прогресу неминуче спричинить за собою регрес. У цілому відбувається ускладнення умов життя і виробництва, практичне використання досягнень НТП часто вимагає значних витрат. НТП впливає на технологію і основні виробничі фонди. Заміна окремих видів основних фондів, наприклад обладнання не є повторенням старого обладнання, що використовувалося, тим більше це стосується здійснення реконструкції або модернізації виробництва.

Природні ресурси самі по собі незмінні, оскільки вони існують незалежно від людини. Тут вплив НТП полягає в найбільш раціональному використанні ресурсів. Це відноситься й до можливо більш повного їх вилучення шляхом використання відповідної технології та устаткування. Повнота вилучення корисних копалин має свій економічний кордон. НТП дозволяє цю межу розширити або повніше використовувати ресурс у межах тієї ж межі. Прикладом може служити переробка та корисне застосування відходів гірничо-промислового виробництва.

Бурошнекова виїмка вугільних пластів дозволяє відпрацьовувати запаси корисних копалин, що перебувають у дуже тонких пластах, які не можна або нераціонально виймати за допомогою інших засобів механізації.

Поняття "найбільш раціональне" в даному випадку тотожне з поняттям найбільш ефективно (з урахуванням соціально-екологічних обмежень), а його конкретні межі встановлюються в кожному випадку індивідуально у відповідності зі станом та перспективами дії підприємства. Може виявитися, що на одній шахті раціонально використовувати запаси пластів з потужністю не менше 0,7 м, а на іншій - з потужністю не менше 0,9 м [6].

Науково-технічний прогрес (НТП) представляє динамічний процес, тому ступінь впливу його залежить від часу, оскільки змінюються і можливості, що відкриваються науково-технічним прогресом, і стан того виробничого потенціалу підприємства, яким треба керувати, використовуючи НТП. У цілому НТП створює тенденції до заміни живої праці на працю із застосуванням механічних пристроїв.

Висновки та пропозиції. Через те, що галузь зацікавлена в найкращому використанні своїх ресурсів (капітальних вкладень, різного устаткування, транспортних засобів та ін.). У роботі запропоновано оптимізаційну модель, яка дає змогу визначити- кому, в якій кількості і коли краще передати, продати або видати в тимчасове користування ресурси. Це є дуже доцільним для підприємств, які належать одній галузі. Хоча в умовах ринкової економіки кожне підприємство є самостійним, але в деяких питаннях воно може бути пов'язано з галуззю, зокрема, це стосується отримання кредитів, окремих видів обладнання та ін.

На основі проведеного дослідження:

- запропоновано формулу розрахунку (що є складовою оптимізаційної моделі), за допомогою якої є можливість вести пошук максимального або мінімального значення кожного i -го ресурсу, яким володіє галузь (або об'єднання) і який підлягає розподілу між підприємствами галузі (об'єднання).

- згідно специфіки ринку (гірничо-видобувної галузі) здійснення практичного використання запропонованої оптимізаційної моделі по доцільному розподілу ресурсів галузі надасть змогу

підприємствам цієї галузі (об'єднання) розвиватися та нарощувати свій потенціал.

Подальший розгляд цієї проблеми потребує дослідження специфіки конкретної галузі та ринків корисних копалин в окремих регіонах країни, що дозволить сформуванню науково-обґрунтовану основу для управління потенціалом підприємства з позиції галузі. Це зумовлює перспективу подальших наукових розробок за даним напрямом.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті питання щодо управління потенціалом підприємства з позиції галузі. Автором обґрунтована мета оптимізаційних розрахунків, за допомогою яких, в ринкових умовах, є можливість визначити кому, коли і в якій кількості краще передати, продати або видати в тимчасове користування ресурси.

Ключові слова: галузь, персонал, потенціал підприємства, потужність, ринкова економіка.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены вопросы управления потенциалом предприятия с позиции отрасли. Автором обоснована цель оптимизационных расчетов, с помощью которых, в рыночных условиях, есть возможность определить кому, когда и в каком количестве лучше передать, продать или выдать во временное пользование ресурсы.

Ключевые слова: отрасль, персонал, потенциал предприятия, мощность, рыночная экономика.

SUMMARY

The questions in relation to management of an enterprise's potential from position of industry have been viewed in the article. The purpose of optimal estimations which help in the market conditions to determine whom, when and how much of resources are better to pass, sell or give in the temporary use has been grounded by the author.

Keywords: industry, personnel, enterprise potential, power, market economy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Хом'яков, В.І. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / В.І. Хом'яков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.
3. Щелкунов, В.І. Виробничий потенціал України. Стратегія формування та використання. – К.: Наукова думка, 1999. – 238с.
4. Булич, Я. Енергетика України: історія становлення і сучасний стан / Я. Булич. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n41texts/bulych.htm>.
5. Иванов, В.Б. Потенціал підприємства: посібник / В.Б. Иванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
6. Райхель, Б.Л. Угольная промышленность в развитии производительных сил Украины / Б.Л. Райхель, Т.Б. Решетилова, С.В. Поляков. – М.: Из-во Моск. горного ун-та, 1997. – с. 68.

УДК 338.

ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Шукліна В.В., Херсонський національний технічний університет

Постановка проблеми. Перед туристичними підприємствами (з продукції різних галузей формує туристичний продукт[4]). На сучасному етапі постають завдання, пов'язані із необхідністю швидкого та адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища. Для забезпечення довготривалого успішного функціонування підприємства все частіше формують різноманітні за формою партнерські відносини. Туристичні підприємства не мають значного досвіду формування партнерських відносин, як складової розвитку. Для формування партнерських відносин туристичні підприємства потребують розробки ефективних підходів щодо управління ними. Крім того, участь у партнерських відносинах потребує певних змін всередині туристичного підприємств та забезпечення їх ефективності та успішності. Постає проблема визначення умов успішного функціонування партнерських відносин між

туристичними підприємствами з метою забезпечення їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі Б.Гаррет та П.Дюссож, С.Рід та А.Лажу, Дж.Стоунхаус, Б.Мільнер, Є.Добренькова, Колот С.А., Терпак В.І., Верба В.А. та ін. звертаються до партнерських відносин, називають можливість підприємств використовувати різні компліментарні ресурси партнерів для досягнення стратегічних цілей. Динаміці альянсів в зовнішньому середовищі присвячені роботи представників теорії галузевих ринків [1]. Розглядається внутрішня динаміка в міжнародних партнерських відносинах [2]. Етапи формування партнерських відносин [4,5].

Виділення невирішеної проблеми. Поза увагою науковців залишаються такі аспекти функціонування партнерських відносин, як напрямки внутрішньої перебудови туристичних підприємств-партнерів та умови їх успішної взаємодії.

Мета наукової статті. В межах даної статті визначимо умови успішного функціонування партнерських відносин між туристичними підприємствами з метою забезпечення їх розвитку.

Результати дослідження. Партнерські відносини туристичних підприємств передбачають необхідність пристосування їх трудових колективів до нових умов роботи, забезпечення відповідної координації підприємства для максимального використання можливостей. Партнерські відносини - форма співробітництва фірм, підприємств не закріплена в установчих документах, а підтримувана фактично. Як документ, що підтверджує такі відносини, складається звичайно договір (протокол). У деяких випадках, приводить до злиття підприємств.

Специфіка діяльності туристичних підприємств і організацій визначається специфічними потребами споживачів, середовищем, у якому здійснюється виробництво й споживання туристичного продукту та засобами праці, які при цьому використовуються (транспортні, засоби підприємства готельного й ресторанного господарства, рекреаційні ресурси тощо). [5] Успішність функціонування партнерських відносин визначається дотриманням ряду принципів, серед яких корпоративна конгруентність, проактивна поведінка об'єкта господарювання на туристичному ринку, домінування людського капіталу у процесі прийняття управлінських рішень, узгоджена автономність підрозділів, максимальна «прозорість» функціонування, орієнтування на корпоративну стратегію, а також здатністю підприємств адаптуватися до умов взаємодії. Визначальним чинником здатності туристичних підприємств-учасників партнерських відносин адаптуватися до нових умов функціонування, можливо вважати, їх внутрішні організаційні характеристики. Перш за все, здатність та готовності персоналу туристичного підприємств до взаємодії з партнером (або кількома), пристосовуватися до умов взаємодії, адже персонал є визначальним фактором успіху або невдачі реалізації управлінських рішень. Відношення персоналу до майбутніх змін, бачення свого майбутнього та впевненість в соціальній захищеності, зацікавленість та рівень кваліфікації та досвідченості менеджерів мають важливе значення при формуванні партнерських відносин як специфічної форми співробітництва туристичних підприємств, що характеризуються значним рівнем нестабільності.

Основні управлінські завдання, спрямовані на ефективне функціонування партнерських відносин можливо віднести: визначення напрямків організаційних змін та перетворень, необхідних для створення ефективних партнерських відносин; узгодження необхідних змін із поточною діяльністю підприємства; визначення організаційних одиниць, структур, працівників, які впроваджуватимуть зміни та яких ці зміни стосуватимуться. [2]

Напрямок діяльності туристичного підприємства, що найбільш підвергається змінам при формуванні партнерських відносин залежить, в першу чергу від цільових настанов підприємств у взаємодії та функцій, які на них покладені. Область і масштаб змін визначаються формою партнерських відносин, основними умовами угоди про взаємодію. Відбуваються зміни у складі та способі взаємодії організаційних елементів туристичних підприємств для досягнення встановлених цілей при здійсненні звичайної діяльності підприємства, поза межами партнерських відносин. При цьому передбачається вирішення питань узгодження поточної діяльності туристичного підприємства із функціонуванням партнерських відносин в стратегічній, оперативній, структурній та інформаційно-цільовій складових.

Стратегічна складова передбачає, в першу чергу, корегування стратегічних завдань туристичного підприємства з врахуванням його участі у партнерських відносинах. Зокрема, це визначення співвідношення власних стратегічних цілей з цілями сумісними та цілями партнерських підприємств. Аналізу вимагають конкурентні стратегії кожного підприємства – учасника. Індивідуальні цілі туристичних підприємств повинні співвідноситись з цілями, що можуть бути досягнуті в результаті взаємодії. Спільні цілі мають важливе значення для всіх партнерів і вони в однаковій мірі зацікавлені в їх реалізації. Для уникнення протиріч у цільових настановах у діяльності партнерів доцільно чітко сформулювати та у разі необхідності скорегувати власні стратегічні цілі або цілі формування

партнерських відносин. До стратегічного контексту можна віднести й довгострокові цільові настанови окремих підрозділів підприємств, які також мають бути узгоджені із діяльністю партнерства.[1] Перспективність формування партнерських відносин визначається можливістю досягнення певних результатів через спільне використання результатів діяльності підприємств - партнерів. Попереднє визначення результатів функціонування партнерських відносин можна також віднести до стратегічного контексту змін, оскільки потребує оцінки здатність туристичних підприємств забезпечити очікуваний рівень результатів та за необхідності впровадити зміни, скоригувати діяльність для адекватного сприйняття досягнутих результатів.

Взаємодія туристичних підприємств передбачає спільну роботу не тільки на рівні управління підприємствами, але й участь партнерів в розробці та прийнятті рішень на рівні операційної діяльності. Для підприємств-учасників партнерств важливим є збереження балансу між партнерськими інтересами та цілями власної діяльності поза межами партнерських відносин. Кооперація підприємств обумовлює певну зміну процесів у технологічній, виробничій, збутовій та інших сферах та їх пристосування до специфіки діяльності партнерів. Узгодження змін процесів, викликаних вступом підприємства до партнерських відносин, з процесами, що забезпечують звичайну діяльність туристичного підприємства є ключовим елементом змін оперативної складової. Ступінь пристосування процесів певною мірою визначає значення партнерських відносин для його учасників та важливість партнерства. В той же час, у разі значної зміни ключових процесів відповідно до вимог, потреб партнерів, велика ймовірність залежності підприємства від партнерських відносин в цілому або окремих його учасників. Уникнути таких проблем простіше підприємствам, які мають схожі виробничі процеси. Наприклад, українські транспортні компанії, утворюючи альянси з провідними світовими компаніями, частково беруть на себе виробничі та маркетингові функції. Змінами у практиці відповідно до вимог партнерів, вітчизняні туристичні підприємства забезпечують не тільки задоволення потреб партнерства, але й вдосконалення власної діяльності, зокрема, через впровадження відповідних технологій. Напрямок та масштаб таких змін дозволяють у разі припинення взаємодії без значних втрат продовжити автономне функціонування[2].

Організаційною формою партнерських відносин визначається масштаб змін у діяльності персоналу туристичних підприємств. Деякі групи працівників участь підприємства у партнерстві жодним чином не зачіпає, для інших може означати необхідність виконання додаткових завдань або зміну діяльності. При створенні спільного підприємства певні працівники можуть бути «вилучені» із материнського підприємства, певним чином змінити місце роботи. Розподіл функціональних обов'язків, повноважень та відповідальності працівників в межах кооперації підприємств, необхідність створення додаткових підрозділів, управлінських структур, налагодження комунікацій та інформаційних потоків знаходить своє відображення в структурній складовій змін партнерських туристичних підприємств, при цьому може зачіпати всі ієрархічні рівні компанії від топ – менеджменту до нижчих операційних рівнів. Адекватні механізми інтеграції спеціалізованих структурних одиниць для їх ефективної взаємодії – вирішальний фактор управління, що забезпечує успішного функціонування партнерських відносин. Які пов'язані із створенням нових структурних підрозділів, закріпленням нових функцій за працівниками та перерозподілом повноважень, а також розробку нових процедур управління.

При надзвичайно важливому значенні ефективного механізму координації та взаємодії туристичних підприємств в умовах партнерських відносин, є необхідність забезпечення своєчасною та повною інформацією всіх партнерів, подолання розривів комунікаційного характеру між менеджерами управлінської команди. Виконання цих завдань розподіляється між працівниками підприємств-партнерів, при цьому набувають важливості питання одночасного здійснення працівниками своїх повсякденних функцій та тих, що обумовлені спільною діяльністю підприємств. У разі створення окремого органу управління або у разі формування спільного підприємства це питання дещо втрачає свою актуальність для персоналу, задіяного в даних структурних одиницях.

Інформаційно-цільова складова передбачає врегулювання двох основних аспектів взаємодії: визначення відношень підприємств-партнерів зі своїми стейкхолдерами (як внутрішніми, так і зовнішніми);[3] сприйняття змін працівниками з позиції корпоративної культури підприємств-партнерів. Формування стратегічного альянсу та визначення його цілей вимагають від підприємств прийняття до уваги інтересів різних сторін, які можуть формувати певні неформальні коаліції та впливати на успішність бізнесу. На інтереси різних груп зацікавлених осіб, що можуть корегувати поведінку підприємства, може здійснити вплив модифікація його цілей, обумовлена участю в взаємодії. Категорія стейкхолдерів, напрямок та ступінь впливу на їх інтереси залежить від типу, виду, цільової спрямованості партнерських відносин. Однією з головних задач, що потребує вирішення для

забезпечення підтримки альянсу стейкхолдерами, є донесення інформації до них про цілі, перспективи, основні умови та очікувані результати співпраці компаній. Зовнішнім зацікавленим групам інформація може бути надана за допомогою таких методів як проведення маркетингових досліджень, створення спеціальних відділень, що контролюють сфери інтересів важливих стейкхолдерів, реклама, зв'язки компанії з громадськістю, а також участь представників підприємств у різноманітних ділових об'єднаннях. Останнім часом набула популярності концепція корпоративної соціальної відповідальності та складання в її межах соціального звіту, які крім корпоративних рішень в сфері екології, техніки безпеки, охорони здоров'я, включають питання корпоративної та соціальної стратегії. Соціальні звіти допомагають компаніям демонструвати високий рівень корпоративного управління і на цій основі створювати новий формат відносин з інвесторами, акціонерами та іншими зовнішніми стейкхолдерами.

Важливим інструментом впливу на організацію та її працівників (внутрішніх стейкхолдерів) [4] є цінності туристичного підприємства та розподіл організаційних ролей. Цінності підприємств, зокрема, та його корпоративна культура в цілому, багато в чому визначає успіх партнерських відносин, які, перш за все, передбачають взаємодію персоналу партнерських підприємств. Інформаційно-цільова складова змін зачіпає питання привнесення в корпоративну культуру компаній-учасників нових елементів, збереження балансу спільної діяльності та незалежності, співробітництва та конкуренції, відкритості та збереження ключової компетенції. Якість взаємного спілкування та спільне використання інформації впливають на успіх партнерських відносин. Значні відмінності в культурі менеджменту партнерів, їх цінностях та сприйнятті процесів та явищ, що мають місце в стратегічному альянсі, асиметричність влади менеджерів, різні системи їх преміювання може привести до утворення антагоністично налаштованих груп серед персоналу компаній – партнерів і завадити успішному функціонуванню партнерських відносин.

Висновки та пропозиції. Отже, зміни туристичних підприємств в партнерських відносинах обумовлені необхідністю пристосування до нових умов функціонування та підтримки ефективності звичайної діяльності. Участь підприємств сфери туризму в партнерських відносинах вимагає корегування його стратегічних цілей, що може вплинути на очікування основних стейкхолдерів та обумовити необхідність організаційних перетворень, які можуть бути викликані і спільним виконанням оперативних робіт. Адекватне сприйняття персоналом партнерських підприємств цих змін може бути забезпечене за умови розвиненості корпоративних культур. Складові змін, що були виділені, відображають основні напрямки перетворень, які між собою взаємопов'язані, взаємообумовлені та задежать від специфіки діяльності окремого туристичного підприємства і форми організації партнерських відносин.

РЕЗЮМЕ

В статті визначені умови успішного функціонування партнерських відносин між туристичними підприємствами. Видокремлені складові змін на підприємстві- учаснику партнерських відносин.

Ключові слова: персонал, співробітництво, туристичні підприємства, партнерські відносини, туризм, управлінські рішення.

РЕЗЮМЕ

В статье определены условия успешного функционирования партнерских отношений между туристическими предприятиями. Выделены составляющие изменений на предприятии- участнику партнерских отношений.

Ключевые слова: персонал, сотрудничество, туристические предприятия, партнерские отношения, туризм, управленческие решения.

SUMMARY

In the article of [opredelenny] of the condition of the successful functioning of the partner relations between the tourist enterprises. Are isolated the components of changes at the enterprise to a participant in the partner relations.

Keywords: personnel, cooperation, tourist enterprises, partnerships, tourism, managerial decisions.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Фрайлингер К. Управління змінами в організації/ Фрайлингер К., Фишер Й.// Пер с нем. Н.П.Береговий, И.А.Сергієвої.М.: Книгописная палата, 2010.264с.
2. Сидоров Я. Франчайзинг - нова договірна форма здійснення туристичної діяльності в Україні. - Підприємництво, господарство і право. - 2009. - №3. - С. 34-36.
3. Войчак А.В., Примак Т.О.Маркетингові комунікації у концепції відносин.// Маркетинг в Україні.-

2010.-№8

4. Зкриворучко Я.Ю. Реалізація концепції відносин у межах внутрішнього середовища підприємства// Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні.-2010.-№567.-с.266-271.
5. Татаринцева А. С. Інновації в організації діяльності туристичних підприємств / А. С. Татаринцева // Інноваційні ідеї молоді в соціально-економічному розвитку України XXI століття : Всеукр. студ. конф., Запоріжжя, 17-18 квітня 2009 р. – Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2009. – С. 173–175