

Досліджено актуальні проблеми еволюції економічних систем у контексті розвитку державного сектора економіки, малого підприємництва, глобальних галузевих ринків та міграційних мереж. Розглянуто теоретико-методологічні і прикладні аспекти підприємницької діяльності та особливості функціонування фінансового ринку в умовах глобалізації.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Crucial issues of evolution of the economic systems are studied in the context of development of the economy public sector, small business, global markets of various industries and migration itineraries. The studies examine theoretical, methodological, applied aspects of entrepreneurship and specific features of the financial market under globalization.

For research and academic workers, post-graduate and undergraduate students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В. М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); А. А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д. М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В. А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П. С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В. О. Мандибур, д-р екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А. В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; С. Г. Фірсова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 26.04.10 (протокол № 9)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Гражевська Н., Ковтун Н.

Використання методів кластерного аналізу при багатовимірній періодизації та типологізації в дослідженні закономірностей глобалізації країн світу 4

Мандибура В., Батажок С.

Особливості сучасної трансформації класової структури населення України 7

Осецький В., Татомир І.

Механізм впливу державних інституцій на регулювання трудових процесів у мотиваційній системі 12

Кочкіна Н., Мальчиков В.

Застосування методів оптимізації для раціоналізації асортименту продукції 16

Коблянська О., Огреба С.

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні 20

Ігнатюк А.

Глобальні галузеві ринки: підходи до визначення та характерні ознаки 23

Кондрашова-Діденко В., Діденко Л.

Інтелектуальний капітал: концепти vs конструкти 26

Баластрик Л.

Макро - та мікроекономічні детермінанти державного сектора 30

Жилінська О., Урбан М.

Інноваційні аспекти міжнародного співробітництва країн СНД 34

Красота О.

Мале підприємництво: економічна сутність та роль у подоланні кризи 37

Лозова Г.

Конкурентна політика Німеччини в умовах економічних криз 40

Дмитренко Л.

Машинобудівна галузь України в умовах світової фінансової кризи: стан та перспективи 44

Харламова Г., Таран К.

Міграційні мережі у процесі формування людського капіталу України 46

Овчаренко Т.

Інвестування інноваційних проектів на промислових підприємствах України 49

Мошкова М.

Сек'юритизація іпотечних активів: проблеми та перспективи розвитку 52

Урсуленко Г.

Базель II: вимірювання банківських ризиків та управління ними 55

Чорноус Г.

Інтелектуальний підхід до управління бізнесом: реалії і перспективи 58

CONTENTS

Grazevskaya N., Kovtun N.

Cluster methods of multidimensional division into periods and types
in the investigation of the world's globalization process 4

Mandubura V., Batagok S.

Special features of modern transformation of social structure Ukraine's population 7

Osetsky V., Tutomir I.

The mechanism of influencing of state institutsiy is on adjusting
of processes of labours in the motivational system 12

Kochkina N., Malchikov V.

Optimization methods' application for rationalizing the product line 16

Koblyanska O., OGREBA S.

Introduction of International Financial Reporting Standards in Ukraine..... 20

Ignatyuk A.

Global industrial markets: determination approaches and characteristics 23

Kondrashova-Didenko V., Didenko L.

The intellectual Capital: Concepts vs Constructs 26

Balastryk L.

Macro - and microeconomic determinants of public sector..... 30

Zhilinska O., Urban M.

Innovative aspects of international cooperation of CIS countries 34

Krasota O.

Small entrepreneur: the economic essence and its part in the get over of crisis..... 37

Lozova G.

Competition policy of Germany in condition of economic crisis 40

Dmytrenko L.

Present situation and prospects of Ukraine under conditions of world financial crisis 44

Kharlamova G., Taran K.

Migrant networks for human capital forming in Ukraine..... 46

Ovcharenko T.

Investments of innovative projects at the industrial enterprises of Ukraine 49

Moshkova M.

The securitization of mortgage assets: problems and development prospects 52

Ursulenko G.

Basel II: bank risk estimation and managemen 55

Chornous G.

Business intelligence approach: realities and perspectives 58

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПРИ БАГАТОВИМІРНИЙ ПЕРІОДИЗАЦІЇ ТА ТИПОЛОГІЗАЦІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КРАЇН СВІТУ

У статті розглянуті теоретичні засади та методи кластеризації при побудові статичних та динамічних групувань країн світу за рівнем глобалізації.

In work there are the considered theoretical bases and cluster methods in country's static and dynamic grouping of the globalization level.

Загальновідомо, що кластерний аналіз посідає важливе місце у вивченні масових явищ і процесів до яких належить процес глобалізації. Необхідність розвитку прикладного аспекту застосування методів кластерного аналізу обумовлена, насамперед, необхідністю наукового обґрунтування класифікацій, виявлення внутрішніх зв'язків між окремими одиницями сукупності. До того ж, методи кластерного аналізу можна використовувати для стискання інформації, що слугує важливим в умовах постійного зростання та ускладнення потоків статистичних даних. Теоретико-методологічні аспекти застосування кластерного аналізу широко представлені в працях С. Ю. Вайнштейна, В. В. Глінського, І. І. Єлісєєвої, В. Г. Іоніна, С. Б. Нехорошкова, Б. Г. Плошко, О. В. Рукавішнікова, Л. А. Сошнікової, В. Н. Тамашевича, М. Шефера [1-5] та ін. Однак, що стосується питання прикладних можливостей застосування методів кластерного аналізу при вивченні явищ і процесів в динаміці, то він поки що не знайшов широкого висвітлення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Окремі питання застосування кластерного аналізу в дослідженні інвестиційної діяльності розглянуті в роботі [6, с. 169–184, 228–245].

Кластерний аналіз належить до класу багатовимірних методів. Він призначений для формування відносно віддалених одна від одної груп однорідних об'єктів на підставі інформації про відстань або зв'язок (як міру близькості) між ними і дозволяє класифікувати багатовимірні макрорівневі спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних $X_1, X_2, \dots, X_m$. Цей метод можна використовувати як для аналізу структури показників, що характеризують явища і процеси за даними матриці кореляцій, так і для аналізу об'єктів і суб'єктів за рівнем, які описуються рівноправними ознаками. На відміну від комбінаційних групувань – монотетичному підході, кластерний аналіз передбачає розбивку на групи з одночасним урахуванням усіх групувальних ознак. За такого підходу визначити належність кожного об'єкта до тієї чи іншої групи можна, поспідовно порівнюючи його значення з границями виділених груп [5, с. 469]. Утворення кожної групи в цьому випадку завжди пов'язано з визначенням її меж окремо для кожної групувальної ознаки. В кластерному аналізі використовують інший принцип утворення груп – політетичний, згідно якого всі групувальні ознаки одночасно беруть участь в утворенні кластерів, тобто всі вони враховуються одночасно при включенні одиниці спостереження до тієї чи іншої групи. При цьому межі кожної групи і кількість груп, які необхідно створити зазвичай невідомі.

Методи кластерного аналізу поділяються на дві групи: агломеративні (об'єднуючі) і дивізійні (поділяючі). Агломеративні методи поспідовно об'єднують окремі об'єкти в групи (кластери), а дивізійні методи розчленовують групи на окремі об'єкти. У свою чергу, кожен метод – як метод об'єднання, так і метод поділення – можна реалізувати за допомогою різних алгоритмів. Окремі приклади агломеративних і дивізійних алгоритмів розглянуто в [7, с. 42–45], а

найбільш докладний опис наведено для ієрархічного агломеративного кластерного аналізу, який є самим доступним для розуміння [8–11]. Варто зазначити, що як агломеративні, так і дивізійні алгоритми трудомісткі: їх складно використовувати для великих сукупностей. Крім того, результати, отримані від використання таких алгоритмів (їхні графічні зображення), важко піддаються візуальному аналізу.

У кластерному аналізі існують і такі методи, які важко включити до першої чи до другої групи. Наприклад, ітеративні методи, зокрема, метод k-середніх і метод пошуку згущень, детальний опис яких міститься в [5, с. 486–493]. Характерною рисою цих методів є те, що кластери формуються виходячи з умов розбивки вже заданих параметрів, які в процесі роботи алгоритму можна змінювати для досягнення бажаної якості розбивки. Ітеративні методи належать до категорії швидкодіючих, що дозволяє використовувати їх для оброблення великих масивів вихідної інформації.

На відміну від агломеративних і дивізійних методів, ітеративні алгоритми можуть призвести до утворення пересічних кластерів – коли один об'єкт може одночасно належати до декількох кластерів. Досить докладний огляд і систематизацію різних методів кластерного аналізу наведено в роботі [8]. Після завершення процедури кластеризації необхідно здійснити перевірку якості отриманого групування. Така перевірка необхідна через те, що використовуючи різні методи кластерного аналізу для однієї і тієї ж сукупності, можна отримувати різні групування. Річ у тім, що на характеристики кластерної групи впливають дуже багато факторів: це і сукупність ознак, на основі яких здійснюють кластеризацію, і тип алгоритму для проведення кластеризації, і вибір міри сходження. Крім того, самі кластери різняться і за складом, і за ступенем близькості об'єктів. Для оцінювання якості кластеризації використовують міру якості класифікації – функціонал якості. Найкращою за обраним функціоналом вважають таку розбивку, за якої можна досягти екстремального (мінімального чи максимального) значення цільової функції – функціонала якості.

Оцінювання якості групування передбачає суто формальний підхід і є лише допоміжним засобом. Основна роль тут належить змістовному аналізу результатів класифікації. Обрання кращого варіанту для групування набагато полегшує серйозна підготовча робота, зокрема, відбір ознак, що характеризують об'єкти класифікації. Залежно від кількості ознак, їх взаємозв'язку, обраної одиниці вимірювання, підбирають найбільш придатний алгоритм класифікації і задають початкові параметри групування. Усе це полегшує інтерпретацію результатів групування і дозволяє судити про його якість з погляду поставленої задачі.

Метою кластеризації при аналізі тенденцій глобалізації є утворення груп схожих між собою країн за рівнем та динамікою глобалізації з метою виявлення закономірностей, притаманних тій чи іншій групі країн. Важливо зауважити, що глобалізація є закономірним наслідком взаємовпливу

та взаємопереплетення множинності локальних трансформацій різномірних соціально-економічних систем, планетарна самоорганізація яких породжує нову якість світогосподарського розвитку. Вона супроводжується складним переплетенням структурної взаємозалежності національних господарських комплексів, нарощуванням їхньої відкритості, зростанням транскордонних переміщень товарів, послуг, капіталів, інтенсивним обміном інформацією, технологіями тощо. Висока динамічність торговельних, фінансових, інформаційно-технологічних потоків та багатосторонність форм прояву економічної активності утворюють надзвичайно складну ієрархію зв'язків і залежностей, загострюючи наявні та породжуючи нові суперечності світогосподарського розвитку [12, с. 130, 132]. Рівень глобалізації оцінюється відповідним індексом, який дозволяє оцінити масштаби інтеграції країни у світовий простір, а також порівняти рівні глобалізації різних країн. Найбільш відомі дві системи побудови індексу глобалізації. Першу розробив швейцарський Інститут дослідження бізнес-циклів (KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zurich) для 123 країн світу [www.kof.ch/globalization/], другу – консалтингова компанія "A. T. Kearney" та журнал "Foreign Policy" для 62 країн світу [www.atkearney.com; www.foreignpolicy.com]. Ми будемо ґрунтуватися на індексі глобалізації за системою KOF, який включає три суб-індекси: економічний (I_e); соціальний (I_c); та політичний (I_p) і обчислюється за формулою:

$$I = 0,34 \cdot I_e + 0,37 \cdot I_c + 0,29 \cdot I_p$$

де 0,34, 0,37, 0,29 – відповідні вагові коефіцієнти.

Для побудови багатовимірної групування країн світу за рівнем їх глобалізованості була сформована відповідна вибірка, до якої потрапили 40 зі 123 країн. Необхідність вибірки була обумовлена забезпеченням наочності отриманих в результаті кластеризації груп. Вибірка була зроблена за допомогою 33 % механічного відбору. В основі кластеризації був покладений індекс глобалізації, який розрахований для кожного з 36 років за період 1970–2005 рр. Однак кластеризація за рівнем глобалізації за період 1970–2005 рр. не надала бажаних результатів, оскільки не було отримано чітких кластерів.

Основна причина полягала у неоднорідності динаміки процесу глобалізації, який відбувався в різних країнах, а також в тому, що деякі країни протягом певного періоду часу не мали індексу глобалізації (наприклад к деяких країнах індекс почали обчислювати тільки з 1991 року). А тому динамічна неоднорідність вимагає здійснення попередньої періодизації процесу глобалізації. Проблеми періодизації динаміки за допомогою методів кластерного аналізу були розглянуті в роботах [13–14]. За результатами періодизації з метою подальшого групування країн за рівнем глобалізації було отримано дендрограму (рис. 1), на якій чітко виокремилося два періоди: 1970–1990 рр. і 1991–2005 рр.

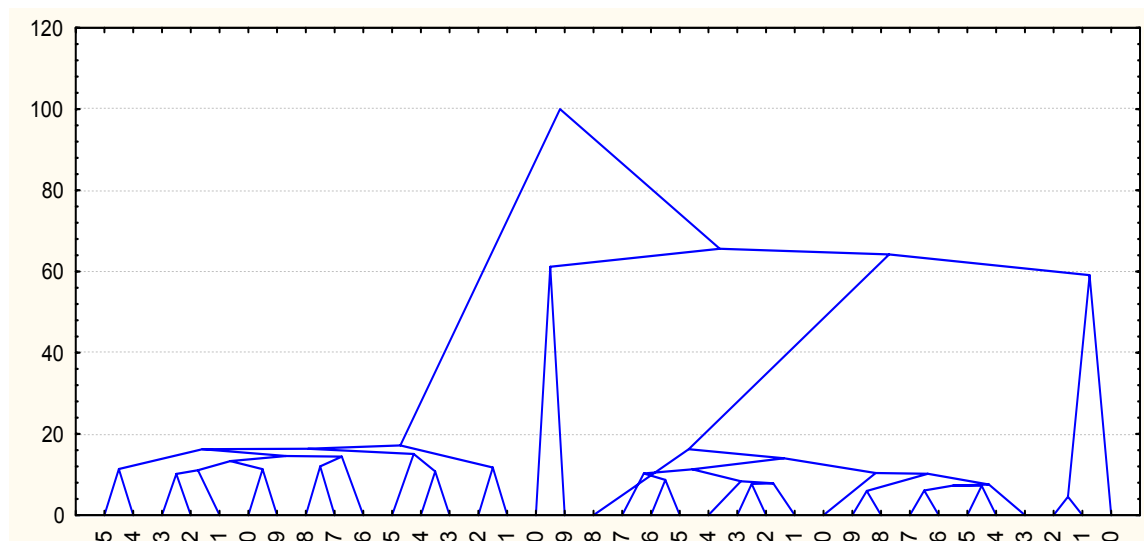


Рис. 1. Дендрограма формування періодів глобалізації у 1970–2005 рр.

Джерело: побудовано за даними Dreher, Axel, 2006, Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index, Applied Economics 38, 10: 1091–1110.

Це, по-перше, підтверджує думку про неоднорідність динаміки процесу глобалізації протягом 36 років, а, по-друге, дозволяє зробити висновок про наявність відмінностей у закономірностях формування індексу глобалізації всередині цих двох періодів. Крім того, в рамках першого можна виділити три під періоди і, таким чином, остаточна періодизація має такий вигляд:

Початковий – 1970–1972
Становлення – 1973–1987

Перехідний – 1989–1990
Інтенсивний – 1991–2005

Таким чином, це дозволило здійснити остаточну кластеризацію країн за рівнем глобалізації за період 1991–2005 рр., який характеризується однотипністю динаміки процесу глобалізації. В результаті кластеризації (рис. 2) чітко виокремилися три кластери. Але другий кластер, куди потрапило найбільша кількість країн – 23 країни, доцільно розбити ще на два.

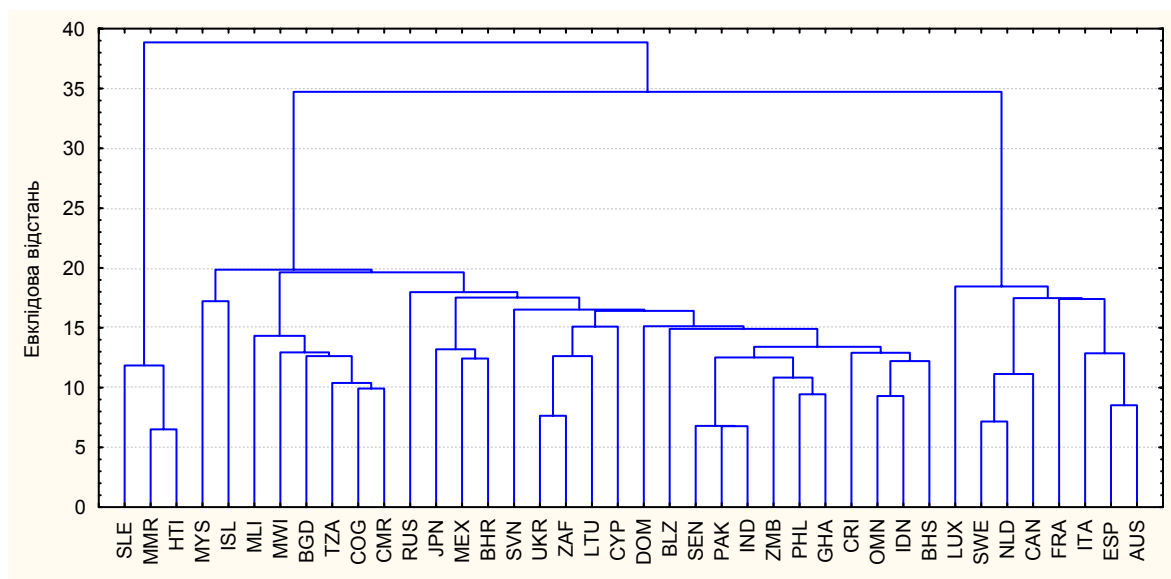


Рис. 2. Дендрограма формування груп країн за рівнем глобалізації за період 1991–2005 рр.

Джерело: побудовано за даними Dreher, Axel, 2006, Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index, Applied Economics 38, 10: 1091–1110.

Застосування ітераційного методу кластеризації k -середніх також призвело до утворення чотирьох груп, однак до першої групи увійшли країни з дуже низьким і низьким рівнем глобалізації. Друга і третя групи утворилися в результаті розмежування країн з середнім рівнем глобалізації, а четверта група за складом країн повністю співпадає з попереднім групуванням.

Повторне застосування методу k -середніх з виділенням 5-ти кластерів дозволило уточнити результати попереднього групування, яке було здійснено методами кластерного аналізу: на кожному етапі кластери істотно відрізняються один від одного. Крім того, помітна тенденція щодо зростання індексу глобалізації в кожній групі країн, крім найбільш глобалізованих. Цій групі притаманна інша динаміка, починаючи з 2003 рр.: індекс глобалізації знижується і у 2005 р. відповідає рівню 1999 р.

Більш детальний аналіз індексу глобалізації країн, що увійшли до першого кластеру, довів наявність невідповідних відмінностей між групою країн з дуже низьким і низьким рівнем глобалізації, а тому доцільно їх виділити в

окремі кластери, оскільки закономірності формування процесу глобалізації цих країн можуть істотно відрізнятися, що необхідно враховувати при моделюванні закономірностей їх розвитку.

Таким чином, за результатами застосування двох методів, які взаємно доповнюють один одного, можна побудувати остаточне групування країн за рівнем індексу глобалізації, яке представлено в табл. 1. За результатами застосування процедур кластерного аналізу і перевірки якості здійсненого групування остаточне групування включає п'ять груп країн:

- 1) країни з дуже низьким рівнем індексу глобалізації.
- 2) країни з низьким рівнем глобалізації.
- 3) країни з середнім рівнем індексу глобалізації.
- 4) країни з рівнем індексу вище за середній.
- 5) дуже глобалізовані країни.

Таблиця 1. Групування країн за рівнем індексу глобалізації у 1991–2005 рр. методом k -середніх

Група	Середнє значення індексу	Кількість країн	Перелік країн
Дуже низький рівень глобалізації	30,5	3	Гаїті (HTI), М'янма (MMR), Сієра Леоне (SLE)
Низький рівень глобалізації	34,8	6	Камерун (CMR), Конго (COG), Бангладеш (BGD), Майами (MWI), Малі (MLI), Танзанія (TZA)
Середній рівень глобалізації	45,5	11	Беліз (BLZ), Багами (BHS), Домініканська республіка (DOM), Гана (GHA), Індія (IND), Індонезія (IDN), Оман (OMN), Пакистан (PAK), Філіппіни (PHL), Сенегал (SEN), Замбія (ZMB)
Вище за середній	56,8	12	Малайзія (MYS), Ісландія (ISL), Бахрейн (BHR), Коста-Ріка (CRI), Кіпр (CYP), Японія (JPN), Литва (LTU), Мексика (MEX), Росія (RUS), Словенія (SVN), Південна Африка (ZAF), Україна (UKR)
Високий і дуже високий рівень глобалізації	81,2	8	Австралія (AUS), Канада (CAN), Франція (FRA), Італія (ITA), Люксембург (LUX), Нідерланди (NLD), Іспанія (ESP), Швеція (SWE)

Джерело: побудовано за даними Dreher, Axel, 2006, Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index, Applied Economics 38, 10: 1091–1110.

Здійснення періодизації динаміки процесу світової глобалізації дозволило виділити відповідні періоди, що характеризують особливості формування тенденцій розвитку процесу глобалізації у світі. Наявність

однотипових періодів розвитку процесів глобалізації, дозволяє стверджувати, що рівень соціально-економічного розвитку та особливості політики країни відбиваються на результатах і рівні їх глобалізації. За

результатами кластерного аналізу вибірки з 40 країн світу було виділено п'ять груп країн за рівнем глобалізації, які являють собою однорідні кластери.

Таким чином, методи кластерного аналізу дозволяють вирішувати такі завдання статистичного дослідження процесів глобалізації на світовому рівні:

- здійснення класифікації країн з урахуванням національних особливостей участі країн в процесах глобалізації: вирішення цього завдання дозволить поглибити знання про закономірності формування індексу глобалізації для окремої групи країн;
- перевірка припущень про існування певної структури в досліджуваній сукупності країн, тобто пошук такої структури;
- побудова нових класифікацій з метою встановлення зв'язків всередині сукупності, а також для її структуризації (регіональна структуризація);
- зниження розмірності ознакового простору перед проведенням кореляційно-регресійного аналізу та моделюванням без втрати інформації про взаємозв'язок між змінними.

1. Глинский В. В., Ионин В. Г. Статистический анализ. Учебное пособие. Издание 2-е, перераб. и доп. — М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1998. — 264 с. 2. Елисеева И. И., Рукавишников О. В.

Логика прикладного статистического анализа.— М.: Финансы и статистика, 1977. — 256 с. 3. Ионин В. Г., Вайнштейн С. Ю., Нехорошков С. Б. Экономико-статистические методы анализа: Уч. Пособие. — Новосибирск: Изд-во Новосибирск. гос. ун-та, 1984. — 324 с. 4. Плошко Б. Г. Группировка и системы статистических показателей. М.: Статистика, 1971. — 165 с. 5. Сошникова Л. А., Тамашевич В. Н., Уебе Г., Шефер М. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие / Под ред. Проф. В. Н. Тамашевича. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 598 с. 6. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика: Монографія. — Київ: ІМЕКС. — 2005. — 418 с. 7. Єрина А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с. 8. Ким Дж.-О., Мюллер Ч. У. и др. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 215 с. 9. Мандель И. Д. Кластерный анализ. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 176 с. 10. Kendall M. Multivariate Analysis. — 2nd ed, London, 1980. 11. Morrison D. F. Multivariate Statistical Methods. — 2nd ed, New York, 1976. 12. Грачевская Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін. — К.: Знання, 2008. — 431 с. 13. Ковтун Н. В. Особливості використання статистичних методів при періодизації інвестиційної діяльності в умовах короткої динаміки // Статистика України. — К.: ІВЦ Держкомстату України. — 2005. — № 1 (28). — С. 4–9. 14. Ковтун Н. В. Особливості багатомірної періодизації показників інвестиційної діяльності в умовах короткої динаміки // Статистика України. — К.: ІВЦ Держкомстату України. — 2005. — № 2 (29). — С. 19–23.

Надійшла до редколегії 04.01.10

В. Мандибур, д-р екон. наук,
С. Батажок, канд. екон. наук

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КЛАСОВОЇ СТРУКТУРИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розкриваються проблемні питання соціально-класового структурування населення України, зокрема причини та проблеми, що пов'язані із масштабною маргіналізацією населення України. Розкриваються проблеми вдосконалення методологічних підходів щодо структурування існуючого спектру проявів маргінального стану населення, розкрито зміст категорії "андерклас" та показаний вплив маргіналізації на соціально-економічну стабільність суспільства в контексті перспектив його подальшого розвитку.

Issues of social structure of population of Ukraine are described. Reasons and problems concerning large-ranged marginalization of inhabitants of Ukraine are disclosed problems of improvement of methodological approach to structuring the spectrum of displays of marginal and polymarginal condition of population are revealed. A category underclass is defined and impact of marginalization on social and economical stability in context of subsequent development of society is disclosed.

Трансформація економічного базису суспільства, що відбулась в Україні за роки державної незалежності по своїй суті є не лише процесом ринкового реформування, а, передусім, являє собою реставрацію капіталістичного способу суспільного виробництва. Відповідно із цими кардинальними змінами відбувся і продовжує поглиблюватися масштабний процес соціально-класової трансформації українського соціуму, який був сформований ще в період суб'єктивної спроби вольовими, здебільшого репресивними зусиллями, побудувати державу трудящих і для трудящих, тобто те суспільство, що мало б називатись соціалістичним.

Звісно радянське суспільство, за його класовою структурою було значно складнішим соціальним феноменом аніж той, що був визначений у 1936 році Й. Сталіним при затвердженні Конституції СРСР. Це була так звана сталінська соціальна тріада "соціалістичного" суспільства, яка складалась із двох дружніх класів трудящих – робітників та селян, і соціального прошарку – трудової інтелігенції. Так, зокрема, тут не був визначався такий владно пануючий соціальний клас, як "номенклатура", основу якої складали вищі верстви партійної, державної, військової, господарської, профспілкової, наукової та ін. бюрократії.

В сучасних умовах існує декілька питань, на які науці необхідно дати вичерпні та не заідеологізовані відповіді.

Що взагалі являють собою соціально-економічні класи?

За якими конкретними ознаками населення країни можна об'єднати в окремі великі та однорідні групи?

Чим на сьогодні класи за своїми критеріями їх об'єднання відрізняються від суспільних верств, або соціальних страт?

Ці питання на сьогодні продовжують залишаються дискусійними, як серед вітчизняних так і закордонних науковців [1–5]. До того ж, на сьогодні, як альтернатива соціально-класової теорії існує теорія соціальної стратифікації.

Засновники теорії соціальної стратифікації є М. Вебер і П. Сорокін. Їхні ідеї активно розробляли Р. Дарендорф, К. Девіс, Р. Колінз, У. Мур і Т. Парсонс та ін. Представники теорії стратифікації вважають, що поняття "клас" в сучасних умовах вже не спрацьовує і має бути замінений на поняття "страта" (від лат. stratum – шар) чи "соціальна група", а теоретична концепція соціально-класових відносин – на теорію соціальної стратифікації.

У сучасній західній соціології основні методологічні засади теорії соціальної стратифікації ґрунтуються на постулаті соціальної нерівності людей, що виявляється в нерівності соціальних статусів і ролей, а отже і нерівності доходів та можливостей, прав і обов'язків, привілеїв і нагород тощо. Згідно з теорією соціальної стратифікації соціальні групи розрізняються: 1) становищем у системі соціальної нерівності певного суспільства; 2) становищем соціальних груп у системі володіння владою; 3) рівнем доходів; 4) престижем особистості чи соціальної групи; 5) рівнем освіти та ін.

Більшість представників теорії соціальної стратифікації виходять з того, що соціальне розшарування індивідів у системі соціальних статусів відбувається на основі таких критеріїв соціальної нерівності: 1) різного рівня особистих доходів; 2) суспільного престижу професії; 3) доступу до влади; 4) рівня освіти.

Стратифікаційний характер відносин між людьми та його вплив на розвиток суспільства загалом, на думку представників зазначеної теорії, дає змогу підтримувати його розвиток у впорядкованому стані й тим самим відтворювати соціальну динаміку, цілісність соціуму як системи.

На нашу думку теоретичні підходи прибічників теорії стратифікації не підміняють економіко-теоретичних засад класового структурування суспільства, а лише її допов-

нують та поглиблюють, оскільки внутрішня структура суспільних класів може бути настільки складною, що, потребує виділення підкласів, або внутрішніх стратів, де класова верства може бути диференційована за одною, або двома спільними ознаками, зберігаючи при цьому загальні класові ознаки.

Позиція авторів полягає у тому, що: по-перше, класи неможливо визначити за якоюсь однією або навіть двома спільними соціальними ознаками, оскільки за таким підходом можна виділити соціальну верству, або страту; по-друге, класифікація суспільства передбачає виділення таких соціальних груп, представники яких мають спільні інтереси, зокрема економічні, що неможливо без застосування такого критерію, як відношення цієї групи до власності, передусім до власності на засоби виробництва, на природні і фінансові ресурси суспільства; по-третє, для визначення класової групи необхідні враховувати те місце, яке вона займає в процесі суспільного виробництва та суспільного управління; по-четверте, слід також врахувати і той спосіб який застосовує ця соціальна спільнота щодо привласнення результатів праці і виробництва: він є легітимним чи кримінальним; трудовим чи експлуаторсько-паразитичним; він базується на самостійній діяльності суб'єкта чи пов'язаний із його соціальним утриманням як інваліда або непрацездатного за віком.

Практично дев'яносто років тому саме такий підхід дозволив В. Леніну дати системне політико-економічне визначення змістовної сутності категорії "суспільний клас". За його визначенням "Класами називаються більші групи людей, розличаючися по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы, это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенной укладе общественного хозяйства" [6, с. 15].

За цим визначенням сучасне буржуазне суспільство за його соціальною структурою поділяється на такі класи:

1) клас власників капіталу або капіталісти, які у свою чергу поділяються на такі страти 1.1) фінансова олігархія; 1.2) представники крупного бізнесу (в сфері матеріального, нематеріального виробництва, у т. ч. кредитно-банківській сфері); 1.3) представники крупного аграрного капіталу; 1.4) представники середнього і дрібного капіталу; 1.5) капіталісти-рантє, та ін.;

2) клас представників найманої праці (що працюють на умовах найму як в приватному капіталістичному так і у державному секторі економіки: 2.1 робітники фізичної праці: робітники малокваліфікованої праці, у т. ч. продавці, прибиральники, підсобні робочі на кшталт землекопів, батраки та ін.); робітники кваліфікованої праці; 2.2. працівники нефізичної малокваліфікованої праці (молодший обслуговуючий і конторський персонал); 2.3. працівники кваліфікованої і високо кваліфікованої нефізичної праці: службовці: працівники низової і середньої ланок системи державного управління; кадрові військово-службовці та представники інших силових структур – переважно офіцерський кадровий корпус; лікарі, вчителі, вихователі та ін.; працівники інтелектуальної еліти, у т. ч. науковці; наймані менеджери та інші організатори виробничо-господарської та адміністративної діяльності тощо;

3) клас крупних менеджерів, співвласників акціонерного капіталу;

4) клас вищої ланки державної бюрократії: представники вищої центральної і регіональної влади: виконавчої, представницької, судової, а також генералітет силових структур);

5) клас працюючих (само зайнятих) власників: (представники малого та дрібного бізнесу, що базується на наявності у їх володінні приватних засобів виробництва і на особисто-сімейній праці в різних сферах матеріального і нематеріального виробництва, у тому числі і сільському господарстві;

5) клас представників так званих вільних професій мистецько-творчого характеру: богема (артисти, художники, скульптори, письменники, поети, а також представники так званої "світської", "піарної" журналістики, у т.ч. телевізійної);

6) клас представників служителів релігійних культів;

7) андерклас (представники маргінальних, зокрема люмпенізованих верств населення, кримінальні елементи, особи, що здійснюють діяльність у сфері задоволення деструктивних потреб населення, зокрема проституції тощо).

Безумовно, що соціально-класова структура капіталістичного суспільства є більш складною за своєю внутрішньою диференціацією, аніж та, що наведена вище, проте вона об'єктивніше віддзеркалює стан суспільного структурування, порівняно з досить поширеною теоретико-ідеологічною концепцією, що зводить соціально-економічне структурування в суспільстві лише до трьох класових груп: вищого, середнього і нижчого класів.

На сьогодні, за період суспільної трансформації соціально-класова структура українського суспільства все більше стає подібним до тієї структури, що за тривалий час сформувалась в країнах розвинутої ринкової економіки. Проте, необхідно наголосити, що окремі тенденції цього процесу мають гіпертрофовані ознаки, на з'ясування причин виникнення яких сучасна вітчизняна наука майже не звертає уваги, незважаючи на те, що вони можуть мати визначальний негативний вплив щодо перспективи подальшого соціально-економічного розвитку України.

В умовах, коли трансформаційні зміни мають не тільки бажані, а й досить небажані, навіть соціально небезпечні наслідки надзвичайно важливо, щоб у суспільних дослідженнях більше уваги приділялося пошуку шляхів і дієвих економічних механізмів їх локалізації та подолання, з метою запобігання екстремальних загострень стану соціальної напруженості, небезпечних передумов руйнування економіки та державної системи в цілому.

Одна із основних ознак стану занепаду суспільних відносин та відповідного погіршення характеристик життєвого рівня, що найбільш масштабно проявляється в умовах загострення економічної кризи, – імпульсивне і фактично неконтрольоване зростання кількості населення, яке не бере участі у суспільно-корисному трудовому процесі, не виконує свої суспільно-необхідні функції, не має чітко визначеного соціального статусу, необхідних джерел забезпечення життєдіяльності, а існує на ті кошти, що здобуваються в обхід загальноприйнятих норм поведінки або надаються особам (в основному працездатним) виключно з державних фондів соціальної підтримки. Таку частину населення країни, як правило, називають маргіналами. Термін "маргінальний" (від лат. "margo" та англ. "margin" – край, границя, межа) запозичений із географії, де поняття "маргінальна зона" визначало територію, непридатну для її використання людьми (враховуючи рівень досягнення науки та поточний стан розвитку техніки і технології).

В економічних і соціологічних наукових дослідженнях, у суспільно-політичній практиці поняття маргінальності є новим. Його змістове наповнення сформувалось протягом останніх чотирьох десятиріч як специфічна соціально-економічна категорія, що визначає певні якісні ознаки, які характеризують особливий або навіть екстремальний стан життєвого рівня та способу існування в конкретних умовах особи або певної соціальної групи.

Одне із основних питань аналізу процесів маргіналізації – поглиблення розуміння її змісту та визначення того особливого соціального статусу, який мають маргінали в суспільстві, ті люди, що живуть на межі, або за межею со-

ціально-економічної периферії та існують за полем дії законів життя та морально-етичних норм суспільства. До спільноти, що охоплюються цією соціально-економічною категорією наука Заходу включає індивідів, які за тих чи інших обставин були виключені із суспільства, не допускаються у його ряди або живуть поза межами легітимних суспільних відносин. При цьому, слід наголосити, що подальша системна оцінка екстремальних особливостей і параметрів рівня життя, а також визначення характерної специфіки економічних і соціальних відносин, що виникають між суспільством, певними людськими спільнотами та їх окремими представниками, створюють підґрунтя для поглиблення розуміння існуючого широкого спектра проявів маргінальності і реальної диференціації різновидів її стану.

Якщо в соціологічній науці маргінальність розглядається як граничність на рівні соціальних груп, класів, конфліктуючих систем, то, на думку фахівців Науково-дослідного центру з проблем зайнятості та ринку праці НАН України і Мінпраці України, основний акцент економічного дослідження цієї проблеми необхідно зробити на належності тієї чи іншої маргінальної групи до ринку праці. Ринок праці є такою підсистемою економіки, де визначається соціально-економічний статус, особливості, рівень трудових доходів, суспільне визнання, формуються культурні цінності та життєві перспективи [7, с. 35–36].

У сучасній спеціальній літературі, переважно соціологічній, маргіналами називаються люди, які через різні обставини опинились на узбіччі соціальної організації суспільства, втратили або втрачають зв'язок з виробництвом, відчують глибокі деструктивні зміни у соціальному та психологічному становищі; їх маргінальність проявляється в тому, що, знаходячись на межі між різними соціальними групами, вони характеризуються неоднорідними, часто конфліктуючими сукупностями.

Маргіналізація – це процес зростання чисельності та посилення впливу маргінальних груп в суспільстві. Найхарактернішою ознакою цього явища є те, що воно спостерігається за певними соціально-економічними межами: межею малозабезпеченості або межами, що відповідно окреслюють інші численні соціальні периферії.

Маргінальність визначається шляхом застосування певних порівняльних характеристик та показників рівня життя, що віддзеркалюють якісні особливості цього межового або проміжного стану існування конкретної людини, групи людей чи певної соціальної спільноти (економічної, соціально-класової, демографічної, національно-культурної тощо) відносно основних параметрів життєдіяльності тих верств населення країни, які є домінуючими у суспільстві.

За своїм статусом "маргінали" – це люди, які займають особливе економічно-периферійне або соціально-полярне становище у суспільстві. Іншими словами, – це верстви населення країни, які, як правило, перебувають на економічному та соціальному узбіччі.

Класифікація маргінальних груп може бути проведена на основі їх поєднання за найбільш характерними для них спільними ознаками. У зв'язку з цим необхідно виділити та розглянути основні методологічні підходи, що можуть бути покладені в основу формування зазначеної класифікації. Тобто слід розкрити підходи, які визначають найтипівіші характеристики та ознаки, за якими можуть бути структурно об'єднані основні маргінальні групи, а конкретна особа віднесена до тієї чи іншої маргінальної групи.

Аналіз основних соціально-економічних проявів та якісних особливостей станів маргінальності свідчить про складність їх класифікаційно-структурної диференціації. До цього слід додати, що на рівні окремої особи або групи одночасно може діяти чи впливати не одна, а декілька специфічних якісних ознак, що характеризують стан маргінальності. Тобто одна й та сама людина або соціальна група одночасно можуть перебувати не в одному, а у декількох

специфічно відмінних станах маргінальності. Тому за відповідними ознаками одночасної належності осіб до двох або навіть до трьох маргінальних груп вони можуть бути віднесені до суб'єктів, яким притаманний полімаргінальний стан існування.

Є декілька методичних підходів, що можуть застосовуватися для класифікації існуючих проявів маргінального стану існування [8, с. 100–103].

Перший методологічний підхід ґрунтується на визначенні стану маргінальності за економічною ознакою. За цим підходом основні крайні прояви межового стану матеріальної забезпеченості, що існують у суспільстві, можуть бути представлені двома маргінальними полюсами: "бідні – багаті". Згідно з цим підходом до базової маргінальної групи відносяться ті верстви населення, рівень доходів та майнового стану яких оцінюється нижчими за певну межу, що економічно визначає стан бідності або злиденності.

Традиційно, вже більше двох сторіч бідні люди, які за рівнем особистого доходу живуть нижче певної (абсолютної та відносної) межі малозабезпеченості, за своїм соціально-економічним статусом відносяться до "пауперів". Поняття "паупер" походить від латинського *pauper*, що означає бідний, мало імущий. Тому такий прояв маргіналізації, яким є пауперизація, за своєю суттю являє процес зубожіння громадян (здебільшого трудящих мас), які економічно примусово позбавляються коштів, вкрай необхідних для забезпечення існування людини. Паупери, як окрема маргінальна група, включають до свого складу лише ті бідні верстви населення, які ще не перетворилися на декласовано-люмпенізовані елементи, тобто не втратили відчуття людської гідності, не перебувають у стані морально-етичної та соціально-фізіологічної деградації. До пауперів відносяться малозабезпечені працюючі громадяни, заробітна плата яких не відшкодовує кошти, необхідні для простого відтворення їх робочої сили. До них також відносяться тимчасово безробітні та особи, які мають мізерні доходи, отримані від випадкової роботи здебільшого на "дикуму" ("тіньовому") ринку праці.

Визначення критеріїв пауперизації, її форм та причин утворення цього прояву маргінальності є невід'ємною складовою всіх національних стратегій і програм боротьби із бідністю.

Другий методичний підхід базується на визначенні стану маргінальності за тими ознаками та проявами, що є найбільш характерними для анти суспільного способу життя особи, та на врахуванні нелегітимних шляхів добування коштів, а також кримінальних джерел їх надходжень, що забезпечують існування цієї соціально-суспільної групи. Маргіналіз цього типу можна виділити в особливу групу представників "андеркласу".

У зв'язку з викладеним раніше, необхідно зазначити, що за своїм соціально-економічним змістом маргінальність є більш широким поняттям ніж "андерклас". Вона включає у свою структуру його представників, і тому особи та спільноти, які об'єднуються поняттям "андерклас", мають бути включені до складу загальної класифікації маргінальних груп.

За внутрішньою структурою "андерклас" не є однорідним, хоч його й представляють соціальні групи населення, які об'єднуються за характеристиками способу життя та джерелами і шляхами добування життєвих благ, що є переважно антисуспільними та кримінальними. Неоднорідність андеркласу проявляється насамперед у рівні доходів, що отримують його представники. Тому за економічною ознакою він може поділятися на дві окремі групи: на люмпенів та на кримінально-деструктивні соціально активні страти.

Люмпени (від нім. *lumpen* – лахміття) – це декласовані, соціально деморалізовані, злиденні верстви населення, які, як правило, живуть на випадкові доходи напівкримінального

або кримінального походження (дрібні крадіжки, різні прояви шахрайства тощо). Історично відоме поняття "люмпен пролетаріату". Значна частина люмпенізованого населення живе виключно на кошти, що отримує від жебракування.

Соціальний склад люмпенізованого населення досить строкатий і може бути представлений такими групами: бродяги, бомжі; жебраки (здебільшого це каліки та тяжко хворі особи, які також можуть бути бездомними); алкоголіки та наркомани, які перебувають на стадії завершення особистої соціально-фізіологічної деградації (за певних умов представники цієї групи входять до груп бродяг або жебраків).

Іншою маргінальною групою у складі андеркласу є кримінально-злочинні елементи та соціальні групи населення, життя яких базується на суспільно-аморальних нормах поведінки та відповідних їм способах добування коштів для свого життя. Характерною особливістю цієї маргінальної групи є те, що особи, які входять до її складу, мають досить високий і навіть надвисокий рівень матеріального забезпечення та майнового стану. До представників цього маргінального прошарку можна віднести: верхівку криміналітету (це керівництво мафії та авторитети організованої злочинності, "зłodії у законі" та ін.); кримінальну "масовку", що складається із грабіжників, розбійників, зłodіїв, шахраїв, рекетирів, кілерів тощо; повій, сутенерів та представників тих видів діяльності, що можуть бути віднесені до сфери послуг, яка забезпечує задоволення аномально-деструктивних потреб (бажань) людини, а також представників антисуспільних форм діяльності переважно кримінального промислу; корупціонерів та осіб, які використовують чужу власність з метою особистої користі і збагачення. Це особлива законспірована група андеркласу, оскільки офіційно у суспільстві її представники мають стабільний соціальний статус.

Слід зазначити, що особливий статус повинна отримати маргінальна група населення, яка складається з рідних і близьких кримінально-злочинних елементів і тих груп населення, життя яких базується на суспільно-аморальних нормах поведінки, відповідних джерелах існування та знаходиться на повному їх утриманні. Необхідно також наголосити на тому, що як наднизьке, так і надвисоке споживання (тобто розкіш) впливають на людину так само негативно, як і злидні, руйнують її моральні якості, спотворюють життєві орієнтири тощо.

Як правило, за певних умов може відбуватися перехід стану кримінально-деструктивної маргіналізації у стан люмпен-маргіналізації. Це пов'язано з досягненням особою певного віку (що не дає можливості у подальшому продовжувати відповідний спосіб життя) або з втратою здоров'я внаслідок тяжкої хвороби чи каліцтва, з пияцтвом, наркоманією тощо.

Можливий також і перехід стану маргінал-пауперизму у стан люмпен-маргіналізації. Останнє відбувається, як правило, внаслідок морально-фізіологічної деградації особи, яка не змогла зберегти особисту гідність та моральні якості, перебуваючи тривалий час у стані злиднів.

Третій методичний підхід базується на виявленні ознак, що свідчать про набуття особою особливого статусу "соціального мігранта" або "суспільного декласанта". Представники цієї структурної групи у маргінальній класифікації визначаються, насамперед, як проміжний, перехідний "соціальний продукт", що може виникнути у процесі різкої зміни або аномальної втрати ними суспільно-класового статусу. На відміну від цієї "класичної" схеми, можлива і зворотна послідовність декласаційної маргіналізації. Вона може відбуватися за умови, коли особа об'єктивно все ще залишається у рамках представників певного класу, але суб'єктивно повністю втрачає його ознаки. Тобто спочатку відбувається її психологічно-моральна декласація. Це пов'язано з тим, що хоча декласація, як прояв маргіналізації, і має під собою економічну базу, вона передусім є поняттям соціально-психологічним і морально-етичним.

Вплив наведених причин не є прямим і миттєвим. Об'єктивно викинутий за межі робочого класу безробітний не стає одразу люмпеном. Він до певного часу ще може зберігати психологію робітничого класу та притаманну йому трудову мораль. Останнє спостерігається навіть за умови, коли він є маргіналом, оскільки у стані безробітності він за економічними ознаками перетворюється на паупера.

Класично масовою фігурою соціальних мігрантів у недалекому минулому був селянин, який перебрався жити та працювати до міста. Неокласичну фігуру соціального мігранта на цей час представляють колишні робочі та представники так званої інтелігенції, які за умови "кризового виживання" набули статусу мілкого ринкового "планктону" або почали займатися іншими видами тимчасового "бізнесу".

Четвертий методичний підхід базується на використанні тих проявів межових (полюсних) демографічно-фізіологічних ознак, що за певних умов або на певних етапах життя властиві особі та вирішальним чином впливають на її суспільний статус та стан забезпеченості. За цим підходом до них можна віднести групи населення, розташовані на так званих демографічних полюсах: на одному з яких знаходяться підлітки та молодь, які перебувають на утриманні батьків, або молодь, яка тільки-но розпочинає своє трудове життя, а на іншому – літні люди та особи похилого віку (вже непрацездатні та непрацюючі).

До фізіологічних ознак, що визначають відповідний стан маргінальності, можна віднести соціально периферійний стан, в якому опиняються тяжко хворі особи та інваліди. Цей стан характеризується жорстким обмеженням або повною втратою трудової функції людини і суттєво впливає на рівень матеріального забезпечення зазначеної маргінальної групи. Слід додати, що за певних умов, передусім, коли ця суспільна категорія осіб отримує злидненні доходи, створюється особливо сприятливе підґрунтя для прискорення процесів їх люмпенізації, тобто набуття ними одночасно полімаргінального стану [9, с.37].

На сьогодні існує значна частина молоді, літніх людей, хворих та інвалідів, які мають відносно стабільний соціальний статус. Це спостерігається за умови, коли у них або їх рідних і близьких є необхідні кошти (передусім, нетрудові доходи, що одержані від власності, капіталу тощо) для забезпечення достатньо високого рівня життя.

Вплив економічної кризи на процес маргіналізації проявляється у таких явищах: розширюється "узаконена периферія" активного суспільства; різко збільшується соціальна нестабільність лабільних груп при переході межі між економічною неактивністю та активністю; часткова зайнятість перетворюється у звичайне і масове явище; швидко поширюються різні види тимчасової зайнятості, що активно розвиваються більш-менш чітку межу між ядром та "негарантованою" периферією (одночасно зменшується, де-стабілізується та реструктурується і саме ядро постійно працюючого населення); виникає значна група тих, хто залишається без роботи протягом тривалого часу, а безробіття стає хронічно застійним; зростає "дикий" ринок праці, утворюються групи молоді, яка зайнята виключно у "тіньовій" та "кримінально-чорній" економіці.

В умовах поглиблення фінансової кризи населення України особливо болісно починає відчувати всю гаму негативних соціальних наслідків нового різкого скорочення обсягів виробництва і відповідної зайнятості у найбільш конкурентоспроможних галузях вітчизняної економіки. Про обсяги скорочення класу найманих, які працювали в національному господарстві, зокрема у такій важливій і конкурентоспроможній галузі як промисловість засвідчує наступне. Так, якщо на передодні отримання державної незалежності, у 1991 р. чисельність найманих працівників в Україні перевищувала 25 млн. чол., зокрема у промисловості 7,8 млн. то на сьогодні вона відповідно ледь досягає 11 та 3,3 млн. чол., тобто кількість працюючих і відповідно робочих місць зменшилась більш ніж у три

рази. За цей же період населення України скоротилось із 52,2 млн. чол. у 1993 р. до 45,9 млн. чол. на початок 2009 року, тобто ми абсолютно втратили 6,3 млн. або 12 % постійного населення.

Найбільшу небезпеку з точки зору перспективи подальшого соціально-економічного розвитку є те, що в умовах кризи різко знижується попит на кваліфікованих працівників, та відбувається розростання сфери нерегламентованих послуг та кустарного виробництва, що не потребує високої кваліфікації персоналу. В результаті цих процесів змінюється характер праці і, насамперед, співвідношення її фізичних і розумових елементів (не на користь останніх). А для представників розумової, висококваліфікованої праці тривала перерва у роботі, або праця у тих видах діяльності, що не відповідає їхнім розумовим здібностям і кваліфікації, означає часткову або повну декваліфікацію як професіоналів, а у подальшому буде сприяти суспільно-моральній деградації особистості.

Ринкові зміни суттєво знизили ефективність амортизаторів, що перешкоджали швидкому сповзанню найбіднішої частки населення країни на соціальне дно. Скорочення сфери зайнятості для більшості населення України означає повну приреченість і відсутність у найближчому майбутньому виходу з цієї ситуації. Негативне значення мають і моральні потрясіння, пов'язані з втратою роботи (зневіра у своїх силах, втрата відчуття соціального оптимізму, самоповаги, соціальна та професійна ізоляція тощо).

Тенденції маргіналізації у сучасному суспільстві пов'язані не тільки з утворенням все більш широкої "гарантованої" маргінальної периферії і не тільки з процесами, що відбуваються на її стику з основним соціальним ядром. Певною мірою вони починають впливати на саме ядро, яке ще у недалекому минулому було досить сталим і монолітним. У цих спільнот формуються власні групові інтереси, власна групова психологія та мораль. Маргінальна психологія віддзеркалює негативну само ідентифікацію суб'єктів цих спільнот, оскільки формується не на усвідомленні особистої групової солідарності, а на відторгненні від цінностей, що продовжують на цей час вважатися загальнонаціональними.

Найбільш унікальним є процес, який можна охарактеризувати як "маргіналізація маргіналів". Характерна особливість цього процесу полягає у тому, що маргінал-мігранти протягом активного трудового життя повторно піддаються соціальній декласації.

Ретроспективний аналіз свідчить, що існування маргінал-мігрантських та маргінал-декласованих верств населення серед робітників, селян, інтелігенції та управлінського апарату було масовим явищем і за часів командно-бюрократичної системи. Останнє пояснюється тим, що країна, яка будувала соціалізм і на цьому шляху, революційно "долаючи" суперечності між містом і селом, пройшла шлях зміни складу населення (тобто збільшення чисельності і, відповідно, питомої ваги міського населення за рахунок масової міграції селянської молоді) фактично у десять разів швидше, ніж це відбувалося у країнах Західної Європи (там цей процес тривав більше трьох сторіч). Так у 1950 р. питома вага сільського населення Української РСР становила 65 %, у 1964 році частки міського і сільського населення зрівнялись, а вже у 1986 році, за рахунок масштабної міграції сільської молоді в місто, питома вага міського населення досягло позначки у 65 % в структурі населення, і на сьогодні вона дорівнює біля 68 %.

У недалекому минулому класичною й найбільш масовою (так би мовити еталонною) фігурою соціального мігранта була людина, яка у пошуках роботи та нового життя мігрувала із села у місто. Перебуваючи у цьому маргінальному стані вона вже не була селянином, але по суті ще не стала справжнім робітником, службовцем чи представником інтелігенції.

Внаслідок масштабності процесів сучасного ринкового реформування виникла унікальна ситуація, коли ті самі верстви населення, які вже раніше піддавались маргінальній декласації і які у подальшому повністю не набули якостей, що відповідали б їх новому соціальному статусу, були повторно втягнуті у ці процеси. Це стосується тих осіб, які у соціально-класовому відношенні ще не стали представниками робітничого класу та інтелігенції і у період трансформації і пов'язаних з нею структурних, економічних та фінансових криз були втягнуті в процесі "виживання" у маргінальну зміну свого соціально-економічного статусу.

Останнє відбулось за умови, коли зазначені особи почали займатися такими видами діяльності, як дрібна торгівля, "тіньова" діяльність у сфері послуг, малий бізнес тощо. Зазначене наглядно ілюструє зростання населення яке на умовах найманої праці і само зайнятості працює у сфері торгівлі. Якщо у 1991 році працюючі в торгівлі налічували біля 1 млн. чол. то на сьогодні ця цифра перевищує за різними оцінками 2,7–3,5 млн. чоловік. Зважаючи на викладене, вони ще тривалий час не зможуть стати справжніми представниками класу дрібних підприємців та торговельних посередників, що по справжньому усвідомлюють свої соціально-класові інтереси.

Особлива небезпека полягає у тому, що новостворений широкий клас власників капіталу, зокрема, представники вітчизняної фінансової олігархії також є в соціально-класовому плані маргіналами. Тобто вони по справжньому не усвідомлюють своїх справжніх класових інтересів, тобто дійсної економічної вигоди. Так вони абсолютно примітивно зрозуміли закон капіталістичної максимізації прибутків. Замість подальшого продовження нагромадження капіталу на якісно новій науково-технологічній базі і на цій основі збільшувати обсяги особистих прибутків, вони почали їх збільшувати шляхом проїдання того капіталу, що був ними отриманий в період приватизації загальнонаціональної державної власності.

Внаслідок цього Україна фактично втратила галузі високотехнологічного машинобудування та електронної і приладобудівної промисловості. А переважна частина обладнання, машин, механізмів, передавальних та судинних систем в металургії, хімічній промисловості, енергетиці, комунальній інфраструктурі працюють без заміни по другому і третьому амортизаційному терміну (тобто як кажуть в народі "добите до ручки").

Важливо також розуміти, що в умовах перетворення "гострої" циклічної кризи в затяжну та системну економічну стагнацію, пов'язану з глибокою технологічною деградацією матеріальної структури продуктивних сил суспільства, питома вага людей, які залишилися без роботи на досить довгий час, різко зростає насамперед у двох соціальних групах: серед працівників перед пенсійного віку (планк якого, як умову отримання кредитів МВФ і Світової банку прагнуть підняти в Україні щонайменше до 63 років для чоловіків і жінок); та серед молоді (старше 18 років), яка вперше приходить на ринок праці.

Саме в умовах кризи посилюються також прояви іншої тенденції – постійне розширення негативної периферії. Дві відокремлені маргінальні групи – молодь та люди похилого віку в умовах кризи різними шляхами активно витісняються на периферію суспільства, маргіналізуються, пауперизуються і люмпенізуються.

На сьогодні зусилля держави мають спрямовуватись не лише на економічну стабілізацію і економічне зростання. Вагомі зусилля мають бути спрямовані на соціальну інтеграцію суспільства. Тобто такого суспільства, що існує для всіх і для кожного, суспільство, що має забезпечувати умови для повної самореалізації потенційних можливостей кожної особи. Іншими словами, суспільство, в якому відсутні будь-які форми і механізми соціально-економічної дискримінації та переваги і привілеї суб'єктам та суспільним спільнотам у процесі реалізації таких можливостей.

Зважаючи на практичні труднощі становлення соціально інтегрованого суспільства, можна більш реалістично окреслити визначену мету із врахування проблем пов'язаних із кризою, а саме створення таких умов життя громадян, за яких всі почували б свою заінтересованість у мирному і безконфліктному розвитку суспільства, забезпечення в суспільстві такого стану, аби всі без винятку його члени відчували, що найважливіші інститути держави і суспільства адекватно реагують на їх запити і потреби. Разом із тим слід пам'ятати, що соціально-економічна та політично-класова стабільність суспільства, що є запорукою перспектив економічного розвитку України, і яка неможлива за умов, коли багаті латентно багатіють за рахунок привласнення не лише додаткового, а й і необхідного продукту класу найманих працівників, що призводить до збідніння населення. У зв'язку з цим необхідно створити надійно функціонуючі соціально-економічний і економічно-правовий механізми, що дозволять реалізувати найважливіший принцип цивілізованого ринку та соціально інтегрованого суспільства: "багаті повинні багатіти виключно за умови, коли вся соціально-класова спільнота країни процвітає".

1. Blau P., Duncan O. D. Measuring the Status of Occupations // Social Stratification in Sociological Perspective / Ed. by David B. Grusky. – Westview Press, 1994. 2. Treiman Donald J. Occupational Prestige in Comparative Perspective // Social Stratification in Sociological Perspective, Ed. by David B. Grusky. – Westview Press, 1994. 3. Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства // Україна: аспекти праці. – 2001. – №1. – С. 19–21. 4. Курило І. Соціально-економічна структура населення України: освітньо-професійний рівень. – Демографія та соціальна політика. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. НАН України Інститут демографії та соціальних досліджень. – № 1–2. – 2004. – С. 136–148. 5. Пропагова Л. Соціальна стратифікація трансформаційного суспільства і її вплив на економічні процеси / Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Т. 2. – Полтава: Скайтек, 2005. – 240 с. 6. Ленин В. І. Великий почин. Сочинения. 5-е изд. – Т. 39. – С. 6–26. 7. Маргіналізація населення України / За редакцією В. В. Онікієнка. – К.: НЦ ЗРП НАН і Мінпраці України, 1997. – 191 с. 8. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с. 9. Мандибура В. Теоретичні аспекти дослідження проблеми маргіналізації населення // Україна: аспекти праці. – 1998. – №5. – С. 33–37.

Надійшла до редколегії 11.01.10

В. Осецький, д-р екон. наук, проф.,
І. Татомир, асп.

МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ НА РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ПРОЦЕСІВ У МОТИВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Розглядаються теоретичні основи регулювання процесів трудової діяльності. Здійснена оцінка ролі державного регулювання трудових процесів та проведено аналіз інституційних особливостей управління системою відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Theoretical bases of adjusting of processes of labour activity are examined. The estimation of role of the state adjusting of processes of labours is carried out and the analysis of institutsiynikh features of management of relations the system is conducted between the subjects of economic activity.

Сучасний стан соціально-трудових відносин відображає суперечності між інтересами найманих робітників і роботодавців, а також віддзеркалює існуючі деформації трудових цінностей, рівень конфліктності у суспільстві, внаслідок недосконалої державної політики. Практичним зрізом визначення актуальності теми виступають процеси, що пов'язані з невідповідністю створення умов для діяльності людини і тим більше обмеження її прагнення, з боку держави, що стримує розвиток мотиваційних чинників, притаманних інформаційній економіці. Остання сформувавшись на порозі ХХІ століття відкриває "нову еру живої праці", що постає домінуючим фактором суспільного виробництва. На зміну економіки "дешевого працівника", що була основою індустріального виробництва, приходить економіка "дорогого працівника", тобто акцент повинен переміститися із вкладень у фізичний капітал на вкладення в людину як носія і виробника інформації [1]. Викладене визначає актуальність теми дослідження, оскільки теоретичні та прикладні аспекти регулювання трудової діяльності шляхом вдосконалення внутрішньої організації та координації виробничих відносин між суб'єктами трудового процесу є недостатньо вивченими і не в повній мірі задіяні при визначенні шляхів ефективності функціонування.

Дана проблема є досить актуальною на сучасному етапі розвитку економічної теорії, про що свідчить наявність сталої зацікавленості нею з боку провідних науковців. Дослідження стану розробленості проблематики вказує на те, що основний акцент у наукових публікаціях, як правило, ставиться на розкриття організаційних та економічних аспектів державного регулювання трудових процесів. Важливе значення для подальших наукових розвідок, які сприяли б розробці цієї теми, мають праці вітчизняних учених: Д. П. Богині, І. С. Кравченка, М. В. Семикіної, А. М. Колота та інших.

Явно недостатньо дослідженою видається проблема розвитку трудових відносин в умовах становлення інформаційного суспільства на основі удосконалення державної підтримки розвитку системи мотивації праці через регуля-

торний механізм держави, а також зміну умов і факторів, що впливають на ці багатовекторні процеси. Фрагментарний характер носять питання щодо врахування впливу інформаційного забезпечення регуляторної діяльності держави в мотиваційній системі. Спостерігається відсутність достатньої правової бази та глибокої логічної прорахованості основних теоретичних напрацювань.

Необхідність розробки цих питань стала вирішальним чинником у визначенні завдань і структури даної статті, а також логіки дослідження. З огляду на зазначене стаття спрямована на вирішення наступних завдань: встановлення меж участі держави у функціонуванні мотиваційного механізму на виробничому, галузевому, територіальному, національному та міжнародному рівнях, а також проведення чіткого розмежування між функціями державних інституцій на зазначених рівнях щодо регулювання трудових відносин та розвитку системи мотивації праці.

Значний вплив на регулювання трудових процесів мають новітні явища суспільно-економічного розвитку, пов'язані з глобалізаційними процесами, проявом ознак постіндустріального суспільства і, що є важливим орієнтацією на модель ендегенного зростання. Першим кроком на цьому шляху є вивчення впливу інституціональних перетворень на формування і координацію відносин між членами колективів та встановлення ролі державних інститутів у регулюванні трудових відносин.

За таких умов нагальною постає потреба в усвідомленні нового економічного змісту взаємодії суб'єктів виробничого процесу, розробки нової концепції розвитку соціально-трудових відносин та оновлення теоретико-методологічних підходів до їх регулювання, що дозволить на науково обґрунтованій основі впровадити в практику роботи підприємств нові підходи до стимулювання працівників, з метою забезпечення ефективного функціонування в умовах інформаційного суспільства. Розв'язання цих проблем незалежно від ступеня їх гостроти знаходиться в площині узгодження інтересів роботодавця і найманого працівника.

© Осецький В., Татомир І., 2010

Формою такого узгодження може стати перманентний процес діалектичного підтримання умов гармонізації потреб працюючих через регуляторний механізм держави.

Виникнення нових суб'єктивних позицій, інтересів та установок у відношенні до інформаційного простору є об'єктивною основою для включення до цілей і завдань регуляторної державної політики у мотиваційній системі розв'язання проблем, що пов'язані не тільки з процесами інформатизації, але й з формуванням нової системи мотивації праці. Як відомо, для виконання своїх функцій і завдань держава може використовувати різноманітні важелі, засоби та інструменти державного регулювання у сфері трудових відносин. Однак сучасна теорія не дає чіткого визначення про зазначені вище категорії, та не розмежовує їх, що зумовлює певні протиріччя у підходах науковців. Аналіз наукових здобутків у сфері трудової діяльності дав змогу автору поглибити соціально-економічну сутність зазначених категорій.

Належно оцінивши теоретичну й практичну значущість опрацьованих вітчизняних та зарубіжних літературних джерел, ми дійшли висновку, про те, що механізм державного регулювання трудових процесів у мотиваційній системі є більш широким поняттям, яке включає в себе сукупність методів, засобів та інструментів, за допомогою яких відбувається регуляторний вплив держави на сферу трудових відносин, шляхом удосконалення її структури, досягнення ефективного використання результатів праці та поліпшення рівня життя працівників.

Водночас, під методом державного впливу на систему мотивації праці пропонуємо розуміти способи впливу держави на перебіг трудових процесів та в цілому на інфраструктуру ринку праці, які спрямовані на створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати працівників до ефективної діяльності. Запропоноване трактування акумулює у собі найістотніші риси збалансованості як об'єктивної властивості ринку праці, та як безперервного процесу узгодження його кількісних та якісних параметрів, їх оптимального поєднання з метою забезпечення сприятливих умов для обігу робочої сили. В контексті сказаного, засіб доцільно розглядати як сукупність способів дій, які є неодмінною умовою для реалізації мети, в той час як інструмент – знаряддя для досягнення поставленої мети.

Становлення інформаційного суспільства змушує переглянути пріоритети державної політики у регулюванні трудових відносин. Представники Міжнародної організації праці (надалі МОП) називають три головних недоліки у сфері цих відносин в Україні: по-перше, відсутність структурованих організацій роботодавців приватного сектору, бізнесу; по-друге, недостатньо структурований процес соціального діалогу, його поляризація (він реалізується на загальнодержавному і виробничому рівнях); по-третє, суперечність у законодавстві не лише з соціально-трудових, а й економічних відносин, що регулює підприємницькі стосунки [2, с. 46]. Усе це ставить на порядок денний питання розробки інструментарію забезпечення вирішення всього комплексу розглянутих проблем.

З метою проведення державного контролю за здійсненням політики у сфері трудової діяльності, вкрай необхідним є створення збалансованого механізму регулювання трудових процесів, насамперед, формування правової бази. В ролі останньої має виступати трудове законодавство, яке повинно ґрунтуватися на певних принципах, апробованих світовою практикою. Відповідні закони і урядові постанови мають досить ретельно відстежувати перебіг трудових процесів, особливо їх сучасні негативні тенденції та кризові явища, оперативно реагувати на зміни, що проходять в економічному просторі України з метою контролю та їх підпорядкування особистим потребам усіх учасників процесу трудової діяльності.

В галузі правового забезпечення регуляторної діяльності держави в мотиваційній системі важлива роль має бути відведена дотриманню таких умов: а) законодавчо регулювати напрями і "правила поведінки" усіх учасників трудового процесу; б) вивчення міждержавних правових норм щодо регулювання трудових відносин; в) подальша розробка і вдосконалення трудового законодавства України.

Протягом останніх років в нашій державі були зроблені суттєві кроки в цьому напрямі. Верховна Рада України прийняла законодавчі акти, які заклали основу побудови нормативно-правової бази регулювання трудової діяльності та розвитку мотиваційних процесів. На нашу думку, найважливіше значення для оптимізації процесу мотивації трудової діяльності мають серед них наступні: Конституція України, Кодекс законів про працю (№ 322-VIII від 10 грудня 1971 року, редакція від 23.09.2008 року), ЗУ "Про оплату праці" (№ 107-VI від 28.12.2007), ЗУ "Про колективні договори і угоди" (№ 3356-XII від 01.07.1993), ЗУ "Про соціальне партнерство" (№ 551/96-ВР від 20 листопада 1996 року), ЗУ "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності" (№1045-XIV від 15.09.1999), ЗУ "Про організації роботодавців" (№ 2436-III від 24.05.2001) та інші. На окремих із них зупинимося більш детально.

Міністерство праці та соціальної політики України створює ефективні стимули до праці на засадах впровадження методичних підходів, які стосуються матеріального стимулювання та спрямовані на досягнення збалансованості між продуктивністю та оплатою праці [3]. Затверджено відповідні методичні рекомендації щодо додержання трудових прав працівників для забезпечення неухильного дотримання вимог законодавства про працю, активізації в житті превентивних заходів, спрямованих на пропаганду та роз'яснення вимог трудового законодавства. За участю Науково-дослідного інституту соціально-трудових відносин розроблено рекомендації щодо встановлення гнучкого режиму робочого часу [4], з метою поліпшення організації праці, підвищення її ефективності, гармонійного поєднання соціально-економічних та особистих інтересів працівників з інтересами роботодавця.

Ключова функція держави у регулюванні трудових відносин повинна бути спрямована на розроблення механізмів посилення заінтересованості роботодавців у підвищенні професійного рівня персоналу та стимулювання працівників до підвищення своєї кваліфікації, на основі вдосконалення системи фінансування, розвитку навчально-технічної й інформаційно-методичної бази, розробки механізму гарантій для працівника як особистості й носія людського капіталу. Саме з цього приводу Кабінетом Міністрів України видано розпорядження "Про схвалення концепції розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року" (від 20 березня 2006 р. № 158-р) в якому визначають основні напрями розвитку персоналу. Так, у сфері правового забезпечення першочергове значення відводиться розробленню та удосконаленню нормативно – правової бази шляхом прискорення прийняття та реалізації ЗУ "Про професійний розвиток персоналу на виробництві", в той час як основним завданням сфери економічного забезпечення є розроблення механізму стимулювання працівників, які підвищують свій професійний рівень.

Прагнення держави до розвитку трудових відносин неминує повинно призвести до розширення сфери дії заохочувальних заходів, правові підстави яких визначаються статтею 143 "Заохочення за успіхи в роботі" КЗпП України. Акцентуючи увагу на їх значимості у роботі з членами трудових колективів Л. Д. Ухова, визначає їх як міру ефективного управління трудовими процесами через створення умов для задоволення інтересів, стимулювання необхідного порядку за допомогою мотивації правовірної поведінки, і пропонує виокремити їх у самостійний метод керівництва трудовими процесами [5, с. 32]. Цієї ж позиції дотримується О. М. Кисельова, визначаючи, при цьому,

заохочувальні норми як особливий спосіб правового регулювання, що спонукає суб'єктів до здійснення певних дій, корисних з погляду суспільства і держави, шляхом створення зацікавленості в отриманні додаткових благ [6, с. 12]. Виходячи з вище зазначеного, з впевненістю можна констатувати, що основна мета системи заохочень працівників до підвищення результатів трудової діяльності, яка розробляється органами законодавчої влади, полягає у переконанні працівника, що на підприємстві існує чіткий взаємозв'язок між його активністю, результатами діяльності, заохоченнями, які він отримує, та можливістю задовольнити свої власні потреби.

Огляд нормативно-правової документації органів державної влади, а саме указів Президента, законів Верховної Ради, постанов Кабінету Міністрів, дозволив прослідкувати певні механізми управління (економічні, правові, соціальні, інформаційні), що застосовуються для впливу на мотиваційні процеси в сфері трудових відносин, створюючи при цьому умови для використання відповідних методів мотивації.

У процесі дослідження було встановлено, що чинне законодавство не враховує зміни у характері та формах найманої праці, не визначає ролі та якісних характеристик трудового потенціалу та роботодавців, не конкретизує ролі держави в регулюванні трудових відносин, а також не забезпечує розвиток їх договірного регулювання на засадах соціального партнерства. Резуюючи вище наведене слід зазначити, що регламентні положення законодавчих документів не можна визнати бездоганними, саме тому з акцентуємо більшу увагу на окремих із них.

В новій редакції Закону України "Про колективні договори та угоди" повинні міститись положення щодо окреслення та розмежування повноважень та відповідальності між державою, регіонами, галузями та підприємствами стосовно стану соціально-трудоових відносин та забезпечення їх розвитку. Відсутні демократичні підстави формування генеральної, галузевої, регіональних угод, колдоговорів. Потребують визначення повноваження органів місцевого самоврядування в договірному регулюванні соціально-трудоових відносин на регіональному рівні. Правові підстави забезпечення соціального захисту працюючих потребують одночасного корегування змісту Концепції дальшого реформування оплати праці, Закону України "Про оплату праці" та відповідних розділів в Генеральній та регіональній угодах.

Необхідним вбачається запровадження жорсткої системи контролю за дотриманням чинного трудового законодавства, а також супроводжуючих адміністративних процедур, з метою недопущення зловживань в сфері правового забезпечення працюючих. Цю функцію повинен перебрати на себе Державний департамент нагляду за дотриманням законодавства про працю.

Виходячи із вище зазначеного, з впевненістю можна стверджувати, що сучасний законодавчий процес має тенденцію до скорочення обсягів централізованого регулювання трудових прав і гарантій державою, яка залишає за собою лише мінімально необхідний рівень, а більше повноважень щодо забезпечення трудових прав та інтересів працівників передається на рівень підприємства.

Послаблення або відсутність ряду адміністративно-контрольних правових режимів вимагають від держави розробки ефективної регуляторної політики і створення раціональної системи державного управління у сфері мотивації трудової діяльності. Водночас принципового значення набуває питання про рівність сторін соціально-трудоових відносин, адже сучасні твердження про повну рівність є теоретичними абстракціями, які на практиці скорше за все виступають винятком, аніж правилом. Для того, щоб у цьому переконатися, досить звернути увагу на

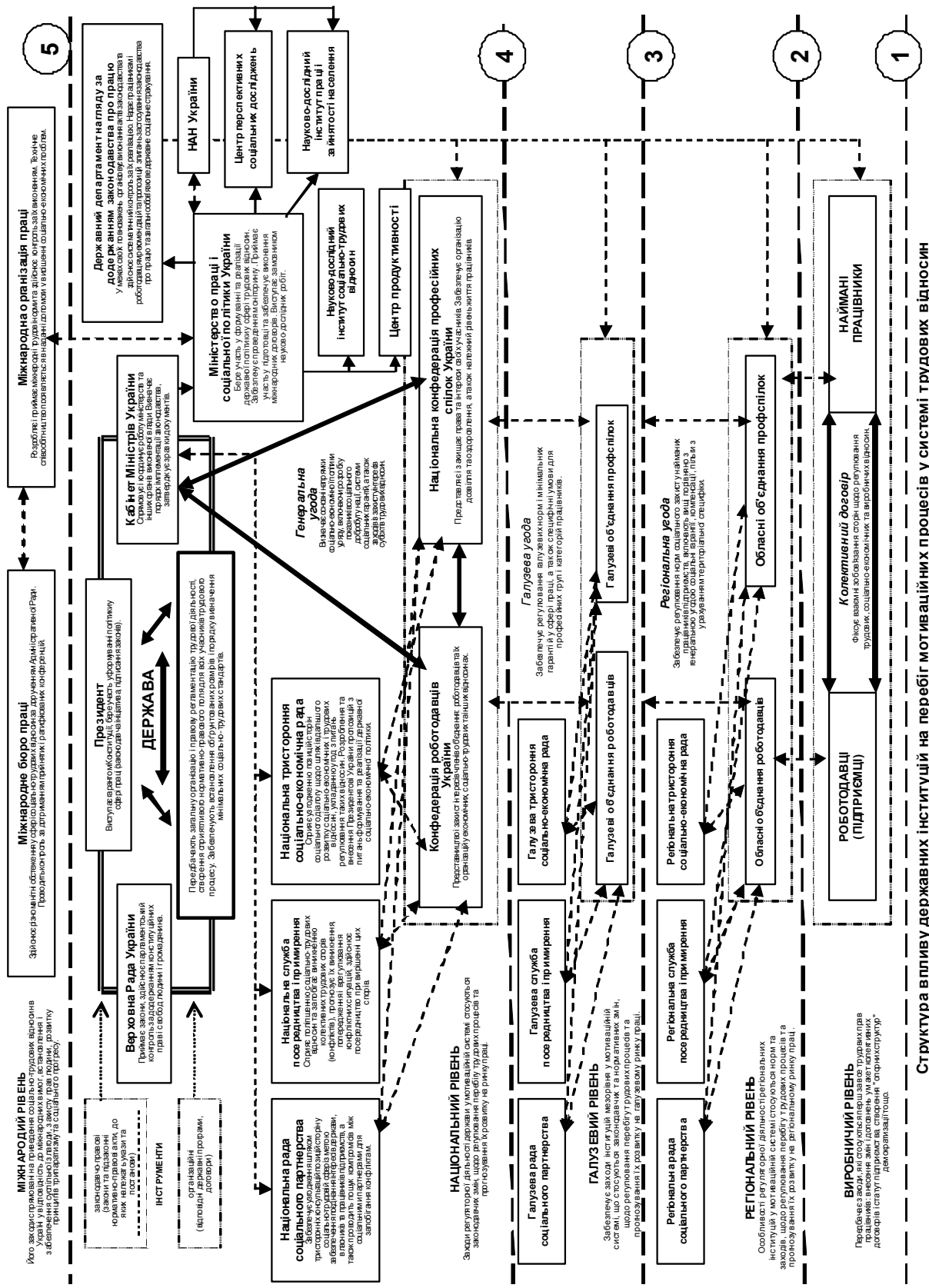
правові відмінності між статусом роботодавців і найманих працівників, з одного боку, та фактичними характеристиками ринку праці, – з іншого. З огляду на викладене правомірно констатувати наявність асиметрії у відносинах між окремо взятим найманим працівником і його роботодавцем. Складовою заходів інституціонального характеру, що спрямовані на виправлення цієї ситуації стає формування представницьких структур, які інституціалізували свої інтереси в сфері трудових відносин, найчисленнішими з яких є Федерація профспілок України та Український Союз промисловців і підприємців.

Враховуючи потребу поглиблення взаємодії держави з роботодавцями та профспілками. Уряд взяв на себе зобов'язання забезпечити участь представників роботодавців і профспілок у виробленні державної політики у сфері регулювання трудових відносин, у тому числі під час розроблення актів законодавства з урахуванням норм конвенції МОП, які забезпечать ефективний розвиток як суб'єкта господарської діяльності, так і найманих працівників.

Особливої актуальності набуває розробка нової моделі державного регулювання трудової діяльності як процесу детермінації людського вибору, який ґрунтується на врахуванні економічних інтересів усіх учасників процесу виробництва. Головною проблемою в регулюванні останнього є перехід від деформованого механізму регулювання, який мав місце раніше, до врахування сучасних тенденцій, закономірностей і умов процесу праці.

Важливим напрямом формування стратегії державної політики у сфері регулювання трудових відносин має стати поліпшення інформаційного забезпечення як державних структур, так і членів трудових колективів. Так, наприклад, у своїй праці "Інформаційна епоха", М. Кастельс доводить, що в постійно мінливих умовах найбільш успішно функціонує той державний механізм, в жилах якого інформація циркулює швидко і без перешкод [7]. Нині Уряд України реалізує Національну програму інформатизації. Безпосередньо цю роботу здійснює урядова Комісія з питань інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів виконавчої влади. Але стан розробки системи інформаційного забезпечення програми Уряду, має розрізнений, неповний і несистемний характер, що ускладнює його використання як інструмента при розробці політики у сфері трудових відносин і неправомірно звужує його роль у структурі компонентів, які забезпечують ефективність цих робіт. Такий стан вимагає посилення ролі інформаційної бази у державному регулюванні трудових процесів шляхом створення автоматизованої системи безперервного моніторингу основних показників, що визначають сучасний стан розвитку трудових відносин та основні проблеми існуючої мотиваційної системи. Формування системи інформаційного забезпечення регуляторної діяльності держави передбачає не лише створення умов для функціонування різних інститутів, а й координацію відносин між ними щодо перебігу трудових процесів. Для ілюстрації цього твердження використаємо схему запропоновану автором (див. рис.).

Окреме місце в системі інституціональних факторів підвищення ефективності трудової діяльності відводиться розвитку соціального партнерства. Т. Ляшенко, досліджуючи шляхи впровадження його в Україні, акцентує увагу на важливості "виконання державою функції арбітра та гаранта у забезпеченні двохсторонніх угод між союзами підприємств та профспілковими об'єднаннями робітників" [8, с. 10]. Близькою за змістом є позиція С. Жданенко, яка вбачає в партнерстві "особливий тип соціальної взаємодії, що базується на принципах рівноправності автономних суб'єктів, їхнього взаємного визнання і взаємної відповідальності" [9, с. 8].



Структура впливу державних інституцій на перебіг мотиваційних процесів у системі трудових відносин

Як видно з рисунку в Україні почали реалізовуватися на практиці елементи вертикальної системи соціального партнерства на всіх рівнях суспільства. Укладаються генеральні, галузеві, територіальні угоди, а також колективні договори, які визначають більш високі порівняно з законодавством гарантії праці, її оплати, соціального захисту мають стимулююче значення для працівників. На виробничому рівні держава та її інституції не відіграють значної ролі, окрім законодавчого забезпечення. Але цей рівень, як найнижчий, є найближчим та найважливішим для рядових працівників, тому що на ньому вирішуються питання, які стосуються безпосередньо умов та оплати праці і соціально-трудових відносин на підприємстві. Окрім того, спостерігаючи розширення зони участі держави на національному рівні, можна знайти досить переконливі пояснення того, яким чином її дії пов'язані з формуванням мотиваційного механізму.

Заслугує на підтримку позиція автора з акцентом на необхідності правильного розподілу функцій держави та врахування особливостей проведення нею трудової політики. На підставі структурного підходу визначено, що вплив основних гілок державної влади на мотиваційні процеси в системі трудових відносин розподіляється по зростаючій між основними інститутами влади в державі. Президент і Кабінет Міністрів досить широко використовують соціальний механізм управління мотивацією, в той час як у законах Верховної Ради провідним і безперечно домінуючим виступає правовий механізм впливу. Із наведеної структури цілком правомірним можна зробити висновок, про те, що, кожна гілка влади по-своєму розставляє акценти в механізмах впливу, які створюють умови використання різних методів мотивації працівників.

Застосування заходів державного регулювання на перебіг трудових процесів дозволяє значно поліпшити роботу соціальних партнерів різних рівнів під час укладання та виконання договорів у рамках соціальної відповідальності та діалогу, наповнює новим змістом соціально-трудові відносини (профспілкове реформування, збільшення ролі та участі найманих працівників в управлінні виробництвом тощо), сприяє підвищенню якості життя працівників, що своєю чергою позитивно відбивається на стані соціально-трудової сфери українського суспільства в цілому.

Отже, постіндустріальна економічна система, в основі якої лежить особливий технологічний спосіб виробництва, докорінно змінює становище працівника в суспільстві, механізм мотивації праці, підносить його роль та значення, добре відображає сучасні економічні процеси, які характеризують серйозні зміни в характері діяльності, цілі якої виходять за рамки виробництва предметів матеріального споживання. Зважаючи на те, що процеси і явища, які супроводжують розвиток трудових відносин та прямо і опосередковано впливають на стабільність інформаційного простору, а також відносини між державою, роботодавцями та найманими робітниками, повинні бути легітимно усвідомленими, слід зауважити, що як внутрішня, так і зовнішня мотивація має стати тим чинником у суспільстві, який задовольнить вимоги та потреби працівників.

Перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямі слід скерувати на розроблення методики інформаційного забезпечення регуляторної діяльності держави в мотиваційній системі та розгляду питань щодо формування електронного уряду як дієвого механізму взаємодії і форми співпраці держави та громадян в інформаційному суспільстві.

Антончук Д. До питання впливу трудової мотивації на економічний розвиток держави // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 8. – С. 31–35; 2. Колот А. М. Проблеми соціально-трудових відносин в Україні у контексті міжнародного досвіду // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 4. – С. 46; 3. Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій № 23 від 29.01.2003. [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0023203-03>; 4. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо встановлення гнучкого режиму робочого часу" від 04.10.2006 № 359. [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base32/ukr32904.htm>; 5. Ухова Л. Д. Поощрительные процедуры в трудовом праве (понятие и виды) // Трудовое право. – 2006. – № 6. – С. 32; 6. Киселева О. М. Поощрение как метод правового регулирования: Автореферат дисс. канд. юрид. наук. – Саратов, 2000. – С. 12; 7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 28; 8. Задорожний Г. В., Коврига О. В., Смоловик В. В. Социальное партнерство – реальный путь до открытого общества. – Харьков: ХІБМ, 2000. – 192 с. – С. 10; 9. Жданенко С. Б. Партнерська взаємодія у процесі становлення громадянського суспільства (соціально-філософський аналіз): Автореф. дис. ... канд. філос. наук. 09.00.03 / Харківський військовий університет. – Харків, 2003. – 16 с. – С. 8.

Надійшла до редколегії 18.01.10

Н. Кочкіна, канд. екон. наук, доц.,
В. Мальчиков, ст. викл.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЛЯ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ

Статтю присвячено питанню раціоналізації товарного асортименту шляхом застосування моделей прийняття оптимальних рішень. Запропоновано алгоритм визначення торгових марок з оптимальним набором атрибутів. Проілюстровано застосування алгоритму на прикладі.

The article is devoted to the problem of rationalizing the product line by applying the models of receiving optimal decisions. The algorithm of defining the trade marks with optimal attributes is proposed. The algorithm is illustrated on the example.

"Процвітання суспільства є результатом...
відповідності взаємних інтересів покупця
та продавця..."

Адам Сміт

Наведеному у епіграфі вислову Адама Сміта вже більш ніж 250 років, проте він не втратив своєї актуальності до тепер. Ключовий принцип сучасного бізнесу полягає у задоволенні власних потреб шляхом задоволення потреб інших суб'єктів ринку. Для підприємства це означає прагнення до узгодженості своїх економічних інтересів з інтересами цільових споживачів.

Проблеми аналізу економічних інтересів суб'єктів господарювання підіймаються у численних наукових працях з політичної економії. До них можна віднести роботи Г. А. Єгіазаряна, А. М. Ємельянова, А. Г. Здравомислова, В. П. Каманкіна, Т. А. Кулієва, М. В. Михайлова, С. В. Мочерного, І. Я. Обломської, В. В. Радаєва тощо. Проте слід відмітити, що останнім часом проблема узгодженості інтересів суб'єктів економічних відносин перейшла з чисто теорети-

чної площини у практичну. Економістів стали хвилювати питання прикладного характеру: "Як отримати об'єктивну інформацію щодо інтересів учасників обміну?", "Як застосувати цю інформацію для ефективного взаємоузгодження цих інтересів?", "Які зміни це викликає у продуктово-ринковій стратегії підприємства?" тощо. Частково відповіді на ці та подібні питання ми намагались дати у попередніх публікаціях (див. [5; 7–9]). Проте неохопленими залишились питання практичного застосування отриманих даних для підвищення ефективності ринкової стратегії підприємства. Одному з аспектів цієї проблеми, а саме раціоналізації асортименту товарів, присвячено цю публікацію.

Отже, метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка дієвої методики застосування методів оптимізації як інструменту раціоналізації товарного асортименту компанії. Об'єктом дослідження виступає процес формування асортименту продукції компанії, предметом – напрямки раціоналізації товарного асортименту через застосування методів оптимізації.

Для досягнення мети дослідження поставлено та виконано такі завдання: 1) розкрити сутність економічної задачі раціоналізації товарного асортименту; 2) деталізувати етапи знаходження торгових марок, реалізація яких мінімізує розбіжності інтересів учасників угоди; 3) довести практичну значущість запропонованої методики розв'язання економічної задачі раціоналізації товарного асортименту.

Як відомо, економічний інтерес – це набір вигод, який прагне отримати суб'єкт ринку внаслідок ринкового обміну. Очевидно, що виробник та покупець висувають різні, часто протилежні, вимоги до товару: його ціни, якості, умов платежу, сервісу тощо. Підприємство зацікавлене у безпроблемній реалізації товару за вигідною ціною з мінімальними маркетинговими зусиллями. В свою чергу, споживач бажає мінімізувати витрати на пошук та придбання товару й при цьому максимально задовольнити свої потреби. Виходячи з цього, виникає необхідність у знаходженні певного компромісного варіанту, який задовольняє обидві сторони. На практиці це означає раціоналізацію асортименту продукції підприємства, тобто знаходження торгових марок, реалізація яких мінімізує розбіжності інтересів учасників угоди.

Економічну проблему раціоналізації товарного асортименту можна представити як багатокритеріальну задачу оптимізації, яка розв'язується математичними методами. Слід зазначити, що методам знаходження оптимальних рішень присвячена велика кількість літературних джерел з теорії ігор, прикладної економіки, теорії статистичних рішень і оптимального управління, дослідження операцій тощо (див., наприклад, [1–3]). Одним з фундаментальних понять цієї теорії є поняття оптимального за Парето рішення. Рішення є Парето-оптимальним, якщо значення будь-якого з критеріїв можна поліпшити лише за рахунок погіршення значень інших критеріїв [3, с. 5].

Для розв'язання економічної задачі раціоналізації товарного асортименту ми пропонуємо використовувати поєднання багатокритеріальної моделі вибору раціональних

характеристик товару, запропонованої російськими вченими Г. В. Абраменко та А. А. Шорінім [4], та методу клас-терного аналізу. Проілюструємо цю методику на прикладі.

Нехай учасниками угоди виступають Продавець та Споживач, а аналізований продукт має чотири базові характеристики: ціна і три атрибути якості. Припустимо, що за результатами досліджень визначені найбільш привабливі для Продавця і Споживача комбінації характеристик товару. Таким чином завдання полягає у знаходженні варіанта, який влаштовує обох суб'єктів ринку. Реалізація цього завдання передбачає виконання певної послідовності операцій. Розглянемо їх докладніше.

1. Складання плану дослідження.

Застосування математичних методів для розв'язання економічних задач передбачає побудову певної математичної моделі, яка формалізовано представляє проблемну ситуацію. Для задач оптимізації в умовах визначеності компонентами такої моделі є множина альтернативних рішень, з яких слід обрати оптимальне рішення, та опис вподобань особи, яка приймає рішення. Для забезпечення свободи вибору така множина повинна містити не менш ніж два рішення.

Проблема раціоналізації товарного асортименту є задачею оптимізації в умовах визначеності, адже вона розв'язується після ретельного вивчення вподобань (економічних інтересів) ринкових суб'єктів шляхом маркетингових досліджень. Множина альтернативних рішень містить перелік торгових марок з асортименту продукції Продавця. Особами, які приймають рішення, виступають Продавець, з одного боку, та Споживач, з іншого. Виходячи з цього, задача побудови математичної моделі зводиться до маркетингової задачі складання плану дослідження. Він повинен містити набори атрибутів, які відображають економічні інтереси учасників обміну, а також як мінімум два альтернативні варіанти товару, що входять до асортиментного набору підприємства. У нашому випадку план дослідження виглядає так, як показано у табл. 1.

Таблиця 1. План дослідження шляхів раціоналізації асортименту

№	Вподобання/ торгова марка	Атрибути товару			
		Атрибут якості 1	Атрибут якості 2	Атрибут якості 3	Ціна
1	Вподобання Споживача	A	90	500	4,000
2	Вподобання Продавця (Торгова марка 9)	A	99	500	5,076
3	Торгова марка 1	A	92	100	4,330
4	Торгова марка 2	A	92	250	4,144
5	Торгова марка 3	A	92	500	4,074
6	Торгова марка 4	A	92	500	3,464
7	Торгова марка 5	A	92	500	4,114
8	Торгова марка 6	A	96	500	4,354
9	Торгова марка 7	A	98	500	4,954
10	Торгова марка 8	A	96	500	4,794

2. Нормування атрибутів товару.

У багатокритеріальній задачі оптимізації порівняння привабливості альтернативних рішень здійснюється безпосередньо, а за допомогою заданих числових функцій – критеріїв. У нашому випадку критеріями виступають атрибути товару, які входять до складеного на етапі 1 плану дослідження.

За своїм характером критерії (атрибути) поділяються на дві групи: кількісні, які вимірюються метричними шкалами (інтервальною та пропорційною), та якісні, які вимірюються неметричними шкалами (номінальною та порядковою). Критерій є кількісним, якщо його значення має сенс порівнювати, вказуючи, на скільки або у скільки разів одне значення є більшим за інше, та якісним, коли такі порівняння не мають сенсу. Очевидно, що в одному товарі можуть сполучатись атрибути, які вимірюються різними шкалами з різними одиницями виміру. У такій ситуації виникає необхідність у їх нормуванні, тобто переході до однієї системи координат. Розробимо критерії нормування для різних типів атрибутів.

Література, присвячена задачам оптимізації, розглядає нормування переважно кількісних критеріїв. При цьому зазвичай виділяється дві групи характеристик [4, сс. 44–45]. До першої відносяться атрибути, монотонне зростання значення яких викликає збільшення привабливості торгової марки в очах ринкового суб'єкта. Для атрибутів із другої групи ситуація діаметрально протилежна, оскільки підвищення привабливості певної марки товару досягається при монотонному зменшенні значень його характеристик. Нормуються такі атрибути за формулами 1 і 2 відповідно:

$$p_{ji}^{(H)} = \frac{p_{ji}}{\max_{1 \leq f \leq F} p_{fi}}, \quad 1 \leq i \leq t \quad (1)$$

$$p_{ji}^{(H)} = \frac{\min_{1 \leq f \leq F} p_{fi}}{p_{ji}}, \quad 1 \leq i \leq t \quad (2)$$

де $p_{fi}^{(H)}$ – нормоване значення атрибута i в альтернативному варіанті товару f ; p_{fi} – фактичне значення атрибута i в альтернативному варіанті товару f ; F – число альтернативних варіантів товару; t – кількість атрибутів у плані.

Однак в асортиментному наборі підприємства можуть бути товари, атрибути яких не належать ні до однієї з виділених раніше груп. Наприклад, до третьої групи атрибутів можна віднести якісні характеристики товару, такі як його колір, матеріал та форма. Різні значення цих атрибутів надають товару різну привабливість в очах суб'єкта ринку. Щоб визначити її ступінь, у маркетингових дослідженнях використовуються прийоми ранжирування. Згідно цієї методики респондент повинен присвоїти кожному рівню атрибута деякий ранг w_{fi} від 1 до W , де 1 – найменш, а W – найбільш привабливий для нього варіант. Після знаходження w_{fi} можна визначити нормовані значення атрибутів i в альтернативних варіантах товару f за формулою:

$$p_{fi}^{(H)} = \frac{w_{fi}}{W}, \quad 0 \leq w_{fi} \leq W, \quad 0 \leq i \leq t, \quad 1 \leq f \leq F \quad (3).$$

До четвертої групи ми відносимо кількісні та якісні атрибути, які істотно не впливають на поведінку су-

б'єкта. Це означає, що привабливість товару для учасника угоди залишається практично незмінною за будь-яких змін цих атрибутів. У такій ситуації значення $p_{fi}^{(H)}$ можна прийняти за 1:

$$p_{fi}^{(H)} = 1, \quad 1 \leq i \leq t, \quad 1 \leq f \leq F \quad (4).$$

У нашому прикладі задіяні чотири атрибути товару: атрибути якості 1–3 ($pf1$, $pf2$, $pf3$) та ціна ($pf4$). Проведемо їх нормування. Очевидно, що для Продавця ціна та атрибути якості 2 і 3 є ознаками, збільшення яких призводить до монотонного зростання привабливості цього бренду для компанії. При цьому атрибут якості 1 не впливає на цей показник. Виходячи з цього, остання характеристика відноситься до атрибутів четвертої групи, а інші – до першої. В свою чергу для Споживача атрибути якості 2 і 3 відносяться до першої групи, ціна – до другої, атрибут якості 1 – до третьої. Таким чином матриці нормованих елементів $P_{Продавець}^{(H)}$ та $P_{Споживач}^{(H)}$ набувають такого вигляду:

$$P_{Продавець}^{(H)} = \begin{pmatrix} 1.0 & 0.90909 & 1.0 & 0.78802 \\ 1.0 & 1.00000 & 1.0 & 1.00000 \\ 1.0 & 0.92929 & 0.2 & 0.85303 \\ 1.0 & 0.92929 & 0.5 & 0.81639 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.80260 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.68243 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.81048 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.85776 \\ 1.0 & 0.98990 & 1.0 & 0.97597 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.94444 \end{pmatrix}$$

та

$$P_{Споживач}^{(H)} = \begin{pmatrix} 1.0 & 0.90909 & 1.0 & 0.86600 \\ 1.0 & 1.00000 & 1.0 & 0.68243 \\ 1.0 & 0.92929 & 0.2 & 0.80000 \\ 1.0 & 0.92929 & 0.5 & 0.83591 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.85027 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 1.00000 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.84200 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.79559 \\ 1.0 & 0.98990 & 1.0 & 0.69923 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.72257 \end{pmatrix}$$

3. Складання скороченого плану дослідження.

Після складання таблиці альтернативних варіантів товару та нормування їх атрибутів, необхідно з'ясувати, які товари будуть брати участь у подальшому аналізі. Для цього варто визначити границі дослідження, залишивши лише ті торгові марки, які відповідають вимогам учасників обміну. Для виконання цього завдання доцільно скористатись кластерним аналізом, який дозволяє згрупувати варіанти товару в кластери зі схожими наборами атрибутів. Найбільш доцільним, на нашу думку, є використання методу ієрархічної кластеризації.

На рис. 3 наведена дендрограма, отримана з використанням програмного пакету SPSS. Як видно з рисунка, дев'ять альтернативних марок товару (табл. 1) підрозділяються на дві великі групи. Множина {5, 7, 1, 8, 2, 9, 10} містить вимоги Споживача, Продавця та п'ять альтернативних наборів атрибутів, які й повинні взяти участь у подальшому аналізі. Таким чином, кластерний аналіз дозволяє виключити з плану дослідження варіанти {6, 3, 4}

(торгові марки 1, 2 та 4 з табл. 1), які не відповідають економічним інтересам аналізованих суб'єктів.

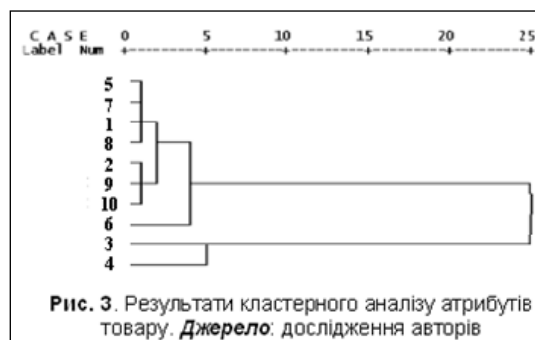


Рис. 3. Результати кластерного аналізу атрибутів товару. Джерело: дослідження авторів

Після визначення границь дослідження необхідно знову скласти матриці нормованих значень атрибутів $P(u)$. Скориставшись алгоритмом етапу 2, отримаємо:

$$P_{Продавець}^{(H)} = \begin{pmatrix} 1.0 & 0.90909 & 1.0 & 0.78802 \\ 1.0 & 1.00000 & 1.0 & 1.00000 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.80260 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.81048 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.85776 \\ 1.0 & 0.98990 & 1.0 & 0.97597 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.94444 \end{pmatrix}$$

та

$$P_{Споживач}^{(H)} = \begin{pmatrix} 1.0 & 0.90909 & 1.0 & 1.00000 \\ 1.0 & 1.00000 & 1.0 & 0.78802 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.98184 \\ 1.0 & 0.92929 & 1.0 & 0.97229 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.91870 \\ 1.0 & 0.98990 & 1.0 & 0.80743 \\ 1.0 & 0.96970 & 1.0 & 0.83438 \end{pmatrix}$$

4. Знаходження ступеня привабливості альтернативних варіантів товару.

Завданням цього етапу є знаходження ступеня привабливості різних варіантів товару для кожного з учасників обміну. Введемо два вектори $\vec{w} = \{w_i\}$, $1 \leq i \leq t$ та

$\vec{a} = \{a_f\}$, $1 \leq f \leq F$ з одиничними координатами. На основі цих векторів сформуємо вектори $\vec{w}_0$ та $\vec{a}_0$, скориставшись таким алгоритмом [4; сс.45–48, 101–108; 6]:

$$\vec{w}_0^{(1)} = \frac{1}{\max_i w_i^*} \vec{w}^* \quad (5),$$

$$\vec{a}_0^{(1)} = \frac{1}{\max_f a_f^*} \vec{a}^* \quad (6),$$

де $\vec{w}^* = P^{(H)} \cdot \vec{a}$; $\vec{a}^* = (P^{(H)})^T \cdot \vec{w}$ – транспонована матриця $P^{(H)}$

Повторимо розрахунки за формулами (5) та (6), взявши як вихідні вектори $\vec{w}_0^{(1)}$ та $\vec{a}_0^{(1)}$. Отримаємо вектори $\vec{w}_0^{(2)}$ й $\vec{a}_0^{(2)}$ та знову повторимо процес. Для проведення ітераційного процесу зручно скористатись готовими програмними продуктами, які передбачають проведення операцій з матрицями (MathCad, Maple тощо). Наприклад, ми використали вбудовані можливості пакету SPSS.

В результаті множини ітерацій маємо дві послідовності векторів $\{\vec{w}_0^{(1)}, \vec{w}_0^{(2)}, \dots, \vec{w}_0^{(m)}, \dots\}$ та $\{\vec{a}_0^{(1)}, \vec{a}_0^{(2)}, \dots, \vec{a}_0^{(m)}, \dots\}$, кожна з яких має деяку границю (збіжність ітераційного процесу доведена у роботі [6]) Це означає, що, починаючи з

певної ітерації, елементи послідовності відрізняються один від одного не більш, ніж на задану величину похибки ε . Таким чином, процес знаходження $\vec{w}_0^{(q)}$ та $\vec{a}_0^{(q)}$ варто зупинити у той момент, коли одночасно будуть виконуватись дві умови:

$$\rho(\vec{w}_0^{(q-1)}, \vec{w}_0^{(q)}) < \varepsilon \quad (7) \text{ та } \rho(\vec{a}_0^{(q-1)}, \vec{a}_0^{(q)}) < \varepsilon \quad (8),$$

де q – номер ітерації; $\rho(\vec{x}, \vec{y})$ – евклідова відстань між векторами $\vec{x} = (x_1, \dots, x_M)$ та $\vec{y} = (y_1, \dots, y_M)$ з одного простору. При цьому вектор $\vec{w}_0^{(q)}$ складається з коефіцієнтів привабливості різних варіантів товару для певного суб'єкта ринку.

Здійснивши необхідну кількість ітерацій, для нашого прикладу при похибці $\varepsilon = 0,001$ складемо таблицю коефіцієнтів привабливості різних марок товару $K_{opt}^{T, Num}$, де Num – номер варіанту, T – індекс учасника (A – для Продавця та B – для Споживача) (табл. 2).

Таблиця 2. Коефіцієнти привабливості марок товару

Вподобання/ торгова марка (Num)	$K_{opt}^{A, Num}$ (Продавець)	$K_{opt}^{B, Num}$ (Споживач)
Вподобання Споживача	0.9286	0.9992
Вподобання Продавця (Торгова марка 9)	1.0000	0.9717
Торгова марка 3	0.9370	1.0000
Торгова марка 5	0.9389	0.9977
Торгова марка 6	0.9597	0.9952
Торгова марка 7	0.9920	0.9737
Торгова марка 8	0.9797	0.9751

Як видно з таблиці, з асортиментного набору Продавця найбільшу ступінь привабливості для споживачів має товар торгових марок 3, 5 та 6. В свою чергу, Продавець буде зацікавлений у реалізації товару марок 7, 8 та 9.

5. Вибір варіантів товару з оптимальним набором атрибутів.

Основна мета цього етапу полягає у знаходженні таких варіантів товару, які задовольняють вподобання всіх учасників угоди, тим самим сприяючи оптимальній реалізації їх економічних інтересів. Для досягнення цієї мети доцільно визначити показник розбіжності інтересів підприємства та його цільових споживачів $D_{A,B}^{Num}$, де Num – номер варіанта товару, A та B – індекси учасників обміну (A – для Продавця та B – для Споживача):

$$D_{A,B}^{Num} = |K_{opt}^{A, Num} - K_{opt}^{B, Num}|, \quad 1 \leq Num \leq K \quad (9).$$

Наступний крок полягає у виборі варіанта товару, для якого $D_{A,B}^{Num}$ є мінімальним та не перевищує деякого критичного значення ξ (у нашому випадку $\xi = 0,05$). Варіанти, для яких $D_{A,B}^{Num} \leq \xi$, будемо вважати оптимальними.

Провівши необхідні розрахунки для нашого прикладу за наведеним алгоритмом, розмістимо коефіцієнти привабливості різних марок товару $K_{opt}^{A, Num}$ та $K_{opt}^{B, Num}$ в одній системі координат (рис. 4). Як видно з рисунку, максимальну узгодженість інтересів Продавця та Споживача забезпечують торгові марки 6, 7, 8 та 9. Це означає, що для раціоналізації товарного асортименту варто сконцентрувати свої маркетингові зусилля на просуванні саме цих торгових марок.

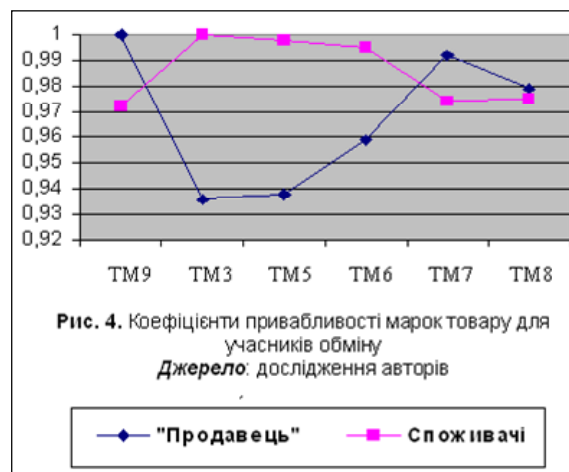


Рис. 4. Коефіцієнти привабливості марок товару для учасників обміну
Джерело: дослідження авторів

Безсумнівна перевага запропонованої методики знаходження оптимальних атрибутів товару полягає у тому, що вона перетворює цю економічну проблему на кінцеву послідовність математичних дій. Це підвищує точність і об'єктивність процесу раціоналізації асортименту продукції підприємства. Відносна простота методу робить можливим його широке використання під час розробки маркетингової стратегії підприємства, починаючи з формування асортименту продукції, позиціонування на ринку та закінчуючи створенням стратегії просування.

1. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа. – М.: Наука, 1981. – 488 с. 2. Сакович В. А. Оптимальные решения экономических задач. – Мн.: Выш. школа, 1982. – 272 с. 3. Подиновский В. В., Ногин В. Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. – М.: Наука, 1982. – 256 с. 4. Абраменко Г. В., Шорин А. А. Применение системного анализа в технике и экономике. – М.: ЦЭИ Химмаш, 2001. – 190 с. 5. Кочкіна Н. Ю., Мальчиков В. В. Застосування сумісного аналізу при дослідженні інтересів споживачів // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 5. – С. 37–42. 6. Васильев Ю. Л., Дмитриев А. Н. Спектральный подход к сравнению объектов, охарактеризованных набором признаков // Докл. АН СССР,

1972. – Т. 206. – №6. – С. 1309–1312. 7. Кочкіна Н. Ю., Журило В. В. Як провести дослідження економічних інтересів компанії? // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 3. – С. 45–48. 8. Кочкіна Н. Ю. Маркетингові дослідження економічних інтересів споживачів // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 11. – С. 49–53. 9. Кочкіна Н. Ю. Узгодження економічних інтересів суб'єктів міжнародної діяльності // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2004. – № 72. – С. 4–7.

Надійшла до редколегії 25.01.10

О. Коблянська, канд. екон. наук, доц.,
С. Огреба, студ.

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

У даній статті досліджено процес впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, його переваги, недоліки, наслідки та перспективи розвитку.

The process of introduction International Financial Reporting Standards in Ukraine, its advantages, disadvantages, consequences and perspectives of development has been studied in this article.

Об'єктивною умовою інтеграції України з країнами Європейського союзу – виступає необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Зникнення економічних та торгових бар'єрів призводить до того, що інвестори починають придивляються до нових країн, що розвиваються та виходять на світову арену. Саме на цьому етапі і виникає потреба у підготовці загальноприйнятої фінансової звітності, основні принципи якої ґрунтуються на єдиних міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ). Існує ряд проблем, пов'язаних із гармонізацією бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні з міжнародними стандартами, які не дозволяють належним чином вступити у процес світової інтеграції облікових систем і, як наслідок, стримують інноваційний розвиток національної економіки й реалізацію іноземних інвестиційних проектів. Виходячи з цього, актуальним є дослідження міжнародних стандартів фінансової звітності та напрямів гармонізації національних стандартів.

Дослідженням проблеми розробки, практичного використання та впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні присвячено роботи відомих науковців – М. Білухи, Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н. Дорош, В. Костюченко, М. Лузга, В. Пархоменка, В. Швеця та ін. Серед закордонних науковців слід відмітити праці Х. Андерсена, Р. Антоні, А. Афанасьєва, Дж. Блейка, Дж. К. Ван Хорна, Я. Вільямса, Ж. Дюшара, В. Качаліна, Д. Мітчелла, С. Молгрова, С. Мюллера, Я. Соколова, О. Соловйової, Дж. Фостера, Ч. Т. Хорнгрена та інш.

Метою статті є дослідження впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності та удосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні на основі гармонізації та стандартизації в умовах трансформаційних змін.

Для досягнення поставленої мети у статті обумовлено і вирішено наступні завдання:

- визначено причини створення, мету та напрямів гармонізації фінансової звітності;
- досліджено процес впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні;
- виявлено переваги та недоліки переходу України на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Розвиток ринкових відносин в Україні призводить до необхідності переходу на визнані міжнародні принципи фінансової звітності. Вихід українських підприємств на міжнародні ринки капіталу безпосередньо залежить від прозорості та достовірності фінансової звітності, на підставі якої інвестор міг би приймати рішення про доцільність і обсяг інвестицій, здійснювати контроль за їхнім ефективним використанням. Питання про необхідність впровадження і міжнародної практики подання фінансової звітності в Україні відповідно до міжнародних стандартів вже порушувалось на найвищому рівні протягом останніх років неодноразово. Відсутність нормативної бази МСФЗ

стримувала діяльність наукових та фахових установ щодо розробки навчальних матеріалів та учбових курсів з МСФЗ. Певною мірою це також було зумовлено небажанням самих підприємств опанувати нові стандарти бухгалтерського обліку. Більшість підприємств, навіть усвідомлюючи потребу в переході на МСФЗ, не хотіли вести подвійну систему бухгалтерського обліку. Питаннями МСФЗ в країні займалися окремі науковці-ентузіаста та професійні установи, як наприклад, Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ) та Українська консалтингова мережа (УКМ), які спромоглися об'єднати зусилля фахівців з бухгалтерського обліку та спрямувати їх на творчу діяльність.

Але затягування з прийняттям необхідних законодавчих актів щодо впровадження міжнародної практики ведення бухгалтерського обліку стримувало процес впровадження МСФЗ. Підприємства не хотіли витрачати час та кошти на перенавчання, перебуваючи в стані неврі в можливості такої потреби. Потребу у фахівцях з МСФЗ відчували, як правило, іноземні підприємства, підприємства з іноземними інвестиціями, іноземні інвестори та невелика кількість прогресивних керівників українських підприємств. Вітчизняна бухгалтерська система та фінансова звітність були просто не зрозумілими для іноземних партнерів, однак для того, щоб мати хоч приблизну уяву про фінансовий та майновий стан підприємства, вони вимушені були трансформувати українську фінансову звітність у більш зрозумілу для них форму.

Розглянемо основні етапи процесу впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.

Першим нормативно-правовим актом щодо впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності став вихід Постанови Кабінету міністрів України "Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів" від 28 жовтня 1998 року. Основними завданнями реформи визначались:

- створення системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечить потрібну інформацією користувачів, передусім інвесторів;
- забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні;
- надання методичної допомоги у впровадженні та використанні реформованої моделі бухгалтерського обліку.

Програму підтримали МВФ, Центральний банк Нідерландів, Британський фонд нау-хау, Агенство міжнародного розвитку США, TACIS, ЄС.

Наступним етапом у процесі впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності стала розробка на основі МСБО Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, основна частина яких була затверджена у 1999–2000 рр. Цими стандартами визначаються основні

методологічні принципи ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності, які базуються на принципах міжнародних стандартів з урахуванням особливостей національної системи бухгалтерського обліку.

З урахуванням зовнішньополітичного курсу України на євроінтеграцію та вступ до Світової Торгівельної Організації з 2001 р. набрала силу наступна хвиля стандартизації бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами. Уряд країни прийняв відповідні постанови та рішення, спрямовані на впровадження МСФЗ в Україні:

- Постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження Заходів щодо реалізації основних напрямів розвитку фондового ринку на 2001–2005 роки" від 14 серпня 2001 р. № 1046, якою передбачено запровадження у 2003 році Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку емітентами, цінні папери яких допущені до торгівлі на організаційно оформлених ринках, професійними учасниками фондового ринку, інститутами спільного інвестування;

- Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах" від 18 січня 2003 р. № 25-р яким передбачено перехід акціонерних товариств на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку протягом 2004–2005 р. Тому застосування з 2005 року МСФЗ стало реальним для багатьох підприємств і організацій України.

Завдяки цим нормативно-правовим актам частина великих вітчизняних компаній веде звітність за міжнародними стандартами. Серед них – БАТ "Укртелеком", ЗАТ "Утел", БАТ "Укрнафта", БАТ "Київенерго", корпорація "Інтерпайп" і багато інших.

Наступним найбільш вагомим внеском у впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності стало Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 року № 367-р "Про затвердження заходів щодо детінізації національної економіки на 2006–2007 роки". Уряд доручив (у п. 4 Розпорядження) Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, Мінфіну, Національному банку та Мінюсту в термін – друге півріччя 2006 року прийняти нормативний акт щодо внесення змін до положень (стандартів) бухгалтерського обліку щодо їх гармонізації з вимогами міжнародних стандартів та переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Для адаптації національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів та удосконалення державного регулювання у цій сфері було прийнято Стратегію застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, затвердженою розпорядженням Кабінетом міністрів України від 24 жовтня 2007 № 911-р. Стратегією передбачено сформувати необхідну інформаційно-аналітичну базу щодо практичного застосування міжнародних стандартів і забезпечити вільний доступ до неї. Пропонується внести зміни до законодавства з питань бухгалтерського обліку щодо застосування єдиного плану рахунків та визначення загальної номенклатури статей фінансової звітності, порядку їх групування. При цьому суб'єктам господарювання буде надано право формувати фінансову звітність відповідно до особливостей господарської діяльності та максимального розкриття інформації. Важливим стане поліпшення методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва. Для них будуть затверджені відповідні національні стандарти бухгалтерського обліку зі спрощеним порядком обліку активів, зобов'язань, власного капіталу та розрахунком фінансових результатів. Окремим категоріям малого бізнесу передбачено надати право застосовувати форму обліку без подвійного запису [2, с. 3]. Виконання заходів Стратегії посилить захист прав та інтересів акціонерів, інвесторів, кредиторів та інших користувачів фінансової звітності суб'єктів господарювання. Завдяки цьому буде прискорено

інтеграцію економіки України до світової спільноти, формуватиметься привабливий інвестиційний клімат, підвищуватиметься професійний рівень вітчизняних бухгалтерів.

Але, незважаючи на удосконалення нормативно-правової бази щодо впровадження МСФЗ, законодавчі органи, декларуючи прихильність до застосування принципів і методів МСФЗ, не створюють необхідних умов для реального їх запровадження.

Також існують перешкоди цьому процесу впровадження МСФЗ іншого незаконодавчого характеру:

- недостача кваліфікованого персоналу. Сьогодні на ринку праці недостатньо фахівців із МСФЗ, тому невелика кількість українських підприємств готувлять міжнародну звітність самостійно, а в основному звертаються до консалтингових і аудиторських компаній;

- відсутність прозорості. Звітність згідно МСФЗ повинна бути прозорою, зокрема розкривати інформацію про холдингові структури та про реальних власників бізнесу. Багато українських компаній і їхніх власників до цього не готові;

- значні витрати. Найбільш істотними витратами на підготовку звітності згідно МСФЗ є видатки на наймання й навчання персоналу, а також на консультаційні й аудиторські послуги.

- уніфіковані форми фінансової звітності. П(С)БО регламентують і фінансовий облік і фінансову звітність, а МСФЗ визначають лише обсяг та якість інформації, яка підлягає відображенню у фінансовій звітності. Тобто МСФЗ не містять положень щодо ведення обліку, плану рахунків і форм документів.

- залишається невирішеним питання про спрощення методики розрахунку податку на прибуток на основі методології бухгалтерського обліку [6, с. 25].

Процес переходу на складання звітності згідно МСФЗ досить складний, тому Рада з МСФЗ розробила МСФЗ 1 "Перше застосування МСФЗ", який набув чинності з 1 січня 2004 року. Він є обов'язковим для застосування всіма компаніями, які вперше становлять фінансову звітність у відповідності до МСФЗ, і містить чіткий алгоритм підготовки такої звітності.

Для приведення показників української звітності у відповідність до МСФЗ можна виділити основні підготовчі етапи.

1. Визначення звітної дати й дати переходу. При складанні першої звітності за МСФЗ необхідно чітко розрізняти дату переходу (початок першого звітного періоду) на МСФЗ й звітну дату (закінчення першого звітного періоду). Ще однією вимогою МСФЗ є необхідність подання порівнянних даних хоча б за один попередній період. Наприклад, компанія складає першу звітність згідно МСФЗ на 31 грудня (звітна дата). Відправна точка, з якої компанія починає застосування МСФЗ, повинна бути мінімум на два роки раніше звітної дати для відповіді принципу порівнянності даних. Існує обов'язкова вимога відповідності першої повної фінансової звітності, що включає порівняльні дані, всім стандартам, діючим на звітну дату.

2. Формування облікової політики з МСФЗ. Компанія повинна скласти й затвердити нову облікову політику, яка відповідає МСФЗ, що буде діяти на звітну дату. При цьому потрібно враховувати, що прийнята облікова політика повинна застосовуватися до всіх звітних періодів, показаних у звітності.

3. Визнання статей активів і зобов'язань згідно з МСФЗ. Після затвердження облікової політики компанія повинна проаналізувати всі наявні в неї активи й зобов'язання на дату переходу на МСФЗ на предмет їхнього визнання або списання відповідно до МСФЗ. При цьому актив або зобов'язання можуть обліковуватися згідно МСФЗ, навіть якщо вони й не відображаються в обліку за українськими стандартами, і навпаки.

4. Оцінка активів і зобов'язань відповідно до МСФЗ. Наступний етап заключається в оцінці визнаних активів і зобов'язань для цілей МСФЗ. Як і у випадку з визнанням,

існують розходження в оцінці активів і зобов'язань між П(С)БО та МСФЗ. Вони можуть бути пов'язані як з різним складом капіталізованих статей, так і з різною оцінкою майбутніх грошових потоків, що формують балансову оцінку активів або зобов'язань. Різниця підходів щодо формування балансової вартості об'єктів обліку можуть призвести до практичних труднощів при їх застосуванні.

5. Коректування величини капіталу та резервів. Після того як компанія пройде перераховані вище етапи, величина її чистих активів можуть відрізнитися від величини капіталу і резервів, сформованих відповідно до українського законодавства. Згідно МСФЗ ця різниця потрібно відобразити в складі нерозподіленого прибутку. [4, с. 65]

Незважаючи на те, що описані вище етапи складання звітності відповідно до МСФЗ здаються очевидними, кожний з них пов'язаний з певними труднощами. Їх успішне подолання в чималому ступені залежить від того, наскільки добре керівники компанії розуміють, що перехід на МСФЗ зачіпає не тільки бухгалтерію підприємства, але й багато бізнес-процесів, у першу чергу зв'язані з процесом керування підприємством у цілому. Тому необхідно розглядати перехід на МСФЗ як складний проект, що вимагає контролю й координації з боку вищого керівництва протягом усього строку його здійснення.

Перехід підприємств на Міжнародні стандарти фінансової звітності має як свої позитивні, так і негативні сторони. Компанії, яким необхідний цей перехід, можна умовно поділити на три групи:

- компанії, які працюють із закордонними партнерами. Якщо компанія активно співробітничала із закордонними партнерами, то звітність, складена на зрозумілій їм мові, допомогла би побудувати більш продуктивні відносини;

- компанії, які мають потребу у кредитних ресурсах. Одною з основних перешкод для розвитку українських компаній сьогодні є недостача капіталу. Тому зараз особливо привабливими стають західні ринки капіталу з відносно низькими процентними ставками й наявністю довгострокових кредитів. До даної категорії відносяться капіталомісткі підприємства, що належать до найбільше динамічно розвиваючихся галузей (лізингові, торговельні, промислові компанії);

- компанії, які мають розвинену систему корпоративної культури. Застосування МСФЗ може бути корисним і для тих українських підприємств, які не збираються виходити на західні фінансові ринки. Ефект заключається в забезпеченні менеджерів інформацією, що підвищує ефективність управління, дає можливість грамотно спілкуватися з ринком і акціонерами, зміцнює систему корпоративної поведінки, а отже, і довіру до менеджменту. [6, с. 27].

Крім того, ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами допомагає українським підприємствам захищати свої інтереси в антидемпінгових розслідуваннях. Адже мовою спілкування із слідчими, перевіряльними органами є мова міжнародних, а не українських стандартів. Також перевагами Міжнародних стандартів фінансової звітності є чітка економічна логіка, узагальнення кращої сучасної практики в області обліку, простота сприйняття для користувачів фінансової інформації в усьому світі. Це дозволяє скоротити витрати підприємства на підготовку своєї звітності, особливо в умовах консолідації фінансової звітності підприємств, які працюють в різних країнах.

Слід відмітити, що в процесі впровадження МСФЗ в Україні відбулись зміни категорійного апарату та з'явилися нові підходи щодо використання бухгалтерського обліку. Професійна мова спеціалістів поповнилась такими поняттями як "фінансовий інструмент", нового визначення набуло поняття "власний капітал", змінилась психологія бухгалтера, адже нова фінансова звітність змусила фахівців думати, а не просто чітко дотримуватись нормативно-правових актів. Прихід МСФЗ у систему бухгалтерського

обліку України дав поштовх розвитку IT-технологій, адже програмне забезпечення стало невід'ємною складовою впровадження нових стандартів.

Однак необхідно відмітити і недоліки МСФЗ. Міжнародні стандарти виступають в якості системи, яка не пов'язана напряму з економікою окремих країн та не має власних традицій. Те, що закладене в основу системи МСФЗ, є результатом компромісів між представниками різних систем звітності (перш за все, країн-членів КМСФЗ). Це, в свою чергу, спричинило те, що міжнародні стандарти передбачають основний і альтернативний підходи до визнання та оцінки активів, зобов'язань і капіталу в ряді випадків, залишаючи можливість вибору тієї або іншої облікової політики, що використовується в тій або іншій країні, без створення єдиних вимог до складання звітності, яку дійсно можна було б порівняти.

МСФЗ відкидає досвід окремих країн стосовно ведення обліку та порядку складання звітності, окрім погоджень між країнами-членами Ради з МСФЗ. Підкреслимо, що МСФЗ – це система принципів складання та надання звітності, а не правила ведення бухгалтерського обліку. На відміну від міжнародних, національних, як правило, передбачають обидва аспекти. Якщо МСФЗ не застосовуються в якості національних стандартів, то даний момент можна розглядати скоріше не як недолік, а відмінність міжнародної системи від національних [4, с. 66].

Ще один недолік МСФЗ обумовлений тим, що спочатку вони були системою загальних стандартів, в якій не передбачалися галузеві правила, які б враховували особливості тієї або іншої галузі. Спеціалізовані стандарти почали створюватися лише з кінця 1990 рр., однак на сьогодні їх існує невелика кількість.

До недоліків міжнародних стандартів відносять те, що вони багато в чому покладаються на професійне судження укладача звітності. Відсутність досвіду використання професійного судження у спеціалістів, які складають звітність, а також багатоваріантність вибору внутрішніх і зовнішніх джерел інформації для прийняття рішень спричиняють непорозуміння серед бухгалтерів-практиків і дослідників. Прикладом може бути аналіз активів відносно їх знецінення, передбачений МСФЗ (IAS) 36 "Знецінення активів", відповідно до якого активи підлягають переоцінці за наявності ознак, визначених стандартом. При цьому обумовлюється, що наведений перелік не є вичерпним та підприємство може самостійно обрати інші ознаки знецінення активів.

МСФЗ орієнтовані тільки на комерційні підприємства, створені та функціонуючі для отримання прибутку. Таким чином, МСФЗ жодним чином не регулюють складання звітності некомерційними організаціями, а саме: громадськими, бюджетними, благодійними та іншими.

До недоліків можна віднести відсутність детальних інтерпретацій і прикладів додатків стандартів до конкретних ситуацій. До того ж запровадження стандартів як в Україні, так і в усьому світі перешкоджають такі фактори, як розбіжності у рівні розвитку і традиціях, а також небажання національних інститутів поступитися своїм пріоритетом в області регулювання і методології обліку.

Але навіть у разі повного переходу Україною на Міжнародні стандарти фінансової звітності не слід очікувати потужного потоку інвестицій в країну. Однак це буде важливим кроком у процесі побудови взаємної довіри між Україною на міжнародним співтовариством. Збільшення корпоративної прозорості буде означати, що інвестиції стануть менш ризиковими для інвесторів, а значить, дешевшими.

В результаті аналізу процесу впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні було зроблено наступні висновки:

1. Суттєві відмінності національних систем обліку значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків, тому постала потреба у забезпеченні гармонізації фінансової звітності.

2. Дослідивши процес впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, можна визначити шість основних етапів цього процесу. Кожний етап характеризується певними особливостями і труднощами щодо впровадження МСФЗ. Особливо важкими були перші два етапи, оскільки перехід до МСФЗ ніяк не регулювався з боку держави. З розробкою необхідних нормативно-правових актів процес впровадження міжнародних стандартів інтенсифікувався і почав набирати силу, що в майбутньому може призвести до переходу систем бухгалтерського обліку більшості підприємств в Україні на вимоги МСФЗ.

3. Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності має свої переваги та недоліки. Перехід на МСФЗ допоможе захищати інтереси підприємств-експортерів у антидемпінгових розслідуваннях, а також зменшити втрати національних компаній по залученню іноземного капіталу. Але процес впровадження МСФЗ на підприємствах вимагає великих фінансових вкладень. Також значним "мінусом" міжнародних стандартів є занадто загальні ви-

моги до подання та складання фінансової звітності, які не ураховують особливостей національної системи бухгалтерського обліку.

1. Голов С. Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення і застосування. // Бухгалтерський облік і аудит. – № 11. – 2007 – с. 43–57. 2. Засадний Б. Складання та подання фінансової звітності відповідно до МСФЗ: загальні вимоги. // Справа економіста – 2007. – с. 61-69. 3. Іонін Є. Проблеми впровадження в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності. Аналітичні аспекти. // Бухгалтерський облік і аудит. 2007. – № 4. – с. 22–31. 4. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2007 / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова / – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2007. – І частина – 1304 с.; – II частина – 1232 с. 5. Международные стандарты финансовой отчетности 2009. / Перев. с англ. / – М.: 2009 – 1047 с. 6. Пятков М. Л., Смирнова И. А. Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности. – М.: 2008–2009 с. 7. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2009. – № 911-р. 8. Умрихин С. А., Ильина Ю. В. Применение МСФО. М. – 2008. – 432 с. 9. Шалаев В. Запровадження МСФЗ в Україні. // Цінні папери України. – 2007. – № 47. – с. 23–30. 10. Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: 2009. – 320 с.

Надійшла до редколегії 01.02.10

А. Ігнатюк, канд. екон. наук, доц.

ГЛОБАЛЬНІ ГАЛУЗЕВІ РИНКИ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ

У роботі проаналізовано підходи до визначення сутності глобальних галузевих ринків та сформульовані їх головні ознаки.

In this article are analyzed determination approaches for nature of global industrial markets and framed its basic features.

Суспільний поділ праці, процеси спеціалізації та відокремлення товаровиробників призводять до формування ринкових відносин, де конкуренція є стимулом до постійного розширення географічних меж ринків, оскільки наслідком зростання обсягів виробництва та капіталу є пошук нових ринків збуту з метою отримання прибутків. Спочатку ринок вийшов за межі міста та отримав регіональне значення, далі ринкові відносини охопили національний рівень, потім національні ринки стають лише сегментами світових, а сьогодні, внаслідок процесів інтернаціоналізації економіки, компанії сприймають весь світ як єдиний ринок.

Сучасні ринкові відносини формуються під впливом постіндустріальних та глобальних тенденцій розвитку світового простору. Емпіричні закономірності в області мікроелектроніки та телекомунікацій на технічному рівні заклали основи інформаційної технології, стали основою інтернаціоналізації господарського життя та надали міжнародним ринкам ознак глобального розвитку. Рівні глобалізації відображають фактично еволюцію розвитку ринкових відносин: окремих компаній, галузевих ринків, окремих країн та світовий.

Усвідомлення процесів, що відбуваються на мезорівні світової економіки, є важливими для інших її рівнів. Зокрема, вірне визначення сутності та ознак глобальних галузевих ринків впливає на те, як компанії уявляють собі їх організаційну структуру, ресурсозабезпечення, маркетинг, і як будуть приймати рішення щодо подальшого функціонування та конкуренції. На макрорівні характеристики глобальних галузевих ринків є основою для розробки державної політики щодо підвищення конкурентноздатності національної економіки, адже М. Портер писав: "глобальні галузі – це арена боротьби фірм із різних країн, де конкуренція здійснюється такими способами, які істотно впливають на економічне становище країн. Здатність фірм країни отримати конкурентну перевагу в глобальних галузях приносить вигоди і в торгівлі, і в закордонних інвестиціях" [1, с. 73].

Проблемам економічної глобалізації присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як О. Білорус, В. Базилевич, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Гесць, С. Глазьев, Н. Грачевська, М. Кастельс, В. Паньков, А. Філіпенко, А. Чухно, Ю. Яковець та інших. Першим проаналізував економічну глобалізацію як суто ринковий феномен Т. Левітт у роботі "Глобалізація ринків". Найбільш широко надав характеристику глобальним рин-

кам та напрямам підвищення конкурентноздатності національних економік в умовах глобалізації М. Портер. Особливості функціонування глобальних ринків стали основою для аналізу стратегічних концепцій діяльності фірм у менеджменті, зокрема у роботах Г. Гольдштейна, А. Інкпена, О. Каніщенко, Д.-Н. Ласку, К. Рамасвані, А. Старостіної, П. Уолтерса, А. Тичинського, Б. Тойна та інших. Проте економіко-теоретичний аналіз суттєвих ознак та форм прояву ринкових відносин на глобальному рівні, на нашу думку, зроблено недостатньо.

Метою статті є дослідження підходів до визначення сутностей, закономірностей функціонування та ознак глобальних галузевих ринків.

Світова економіка являє собою поєднання національних господарств на основі головних форм міжнародних економічних відносин: світової торгівлі, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових відносин, міграції робочої сили та науково-технічного співробітництва. Для світової економіки інтернаціоналізація господарського життя відбувається у формі інтеграції – об'єднання ринків, виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва, що створює передумови для іншої форми інтернаціоналізації – транснаціоналізації, тобто взаємопереплетіння економік різних країн внаслідок формування транснаціонального капіталу, який функціонує на всіх національних сегментах галузевих ринків, та призводить до утворення глобальних ринків. Мабуть тому перші дослідження економічної глобалізації пов'язані з аналізом ринкових відносин, зокрема у роботі Т. Левітта "Глобалізація ринків", де автор визначає, що глибокі зміни в технології, зокрема комунікацій, інформації, а також формування єдиних споживчих переваг у більшості країн світу, незважаючи на культурні розбіжності, призводять до появи глобальних ринків стандартизованих споживчих товарів, внаслідок чого компанії змушені змінювати стратегію діяльності із транснаціональної на глобальну. Т. Левітт вперше відзначив, що тенденції розвитку ринкових відносин призвели до їхньої глобальної спільності й визначив наступні якісні ознаки глобальних ринків [2]:

- многонаціональні компанії стають глобальними внаслідок зміни стратегії діяльності;
- продаж стандартизованих та високотехнологічних продуктів по всьому світу.

Існує багато причин глобалізації конкурентних відносин, серед яких К. Омає виділив наступні, характеризуючи ринки індустріальних країн Європи, Північної Америки та Японії (так званої Триади) [3, с. 10–14]. По-перше, внаслідок розвитку комунікацій, засобів транспорту та туризму споживачі формують все більш однорідний ринковий попит. Зростаюча схожість потреб та бажань сприяють створенню потенційного ринку "всесвітніх товарів", що є привабливим для фірм, оскільки надає додатний ефект масштабу у виробництві, рекламі тощо. По-друге, розповсюдження технічного прогресу відбувається настільки швидко, що нові товари необхідно продавати відразу на всіх ринках, оскільки затримка із пропозицією на одному з них загрожує тим, що конкурент із схожим товаром може отримати домінуючу позицію, відтворити яку дуже складно. По-третє, витрати на розробку деяких товарів є настільки високими, що покрити їх можна лише працюючи в масштабах глобального світового ринку. По-четверте, на ринках з'являються транснаціональні сегменти споживачів, які є привабливими для міжнародних фірм.

Подальший аналіз глобалізації ринкових відносин був зроблений у роботах М. Портера. Автор глибоко дослідив причини формування глобальних ринків, їх ознаки, відмінності множинно-національної та глобальної стратегій фірми. У роботі "Міжнародна конкуренція" М. Портер зазначає, що у світі відбулася інтернаціоналізація конкуренції не тільки в обробних галузях, але й у сфері послуг. "Конкуруючі фірми проводять дійсно глобальну стратегію: продають свою продукцію по всьому світу; шукають матеріали і компоненти також по всьому світу; з метою економії розміщують виробництво у багатьох країнах. Крім того, вони вступають у союзи з фірмами інших країн, щоб отримати доступ до "джерел їхньої сили" [1, с. 33].

Ознаки глобальних галузевих ринків М. Портер визначає на основі різних форм міжнародної конкуренції і відповідно різних стратегій діяльності господарюючих суб'єктів. Він розрізняє "множинно-національну" або "багатонаціональну" ("multidomestic") та глобальну форми міжнародної конкуренції. Множинно-національна форма буде мати місце, коли конкуренція у кожній країні або невеликій групі країн протікає незалежно, по-різному, причому діяльність фірми у межах певної країни не впливає (або майже не впливає) на їх функціонування на ринках інших країн. "Таким чином, міжнародна галузь має вигляд як би набору галузей (кожна – у межах своєї країни). Звідси й термін – "множинно-національна" конкуренція" [1, с. 72]. До галузевих ринків із такою традиційною формою міжнародної конкуренції відносять: виробництво продуктів харчування, простих металовиробів, оптову торгівлю, страхування життя, ощадні банки.

На глобальних галузевих ринках конкурентна позиція фірми в одній країні істотно впливає на її позиції в інших країнах. Тут конкуренція відбувається на дійсно глобальній основі, конкурентні фірми спираються на переваги, які витікають з їх діяльності по всьому світу, наприклад, ефект масштабу, здатність обслуговувати клієнтів у багатьох країнах або репутація, яку можна затвердити і в іншій країні. Глобальною можна назвати стратегію, за якої фірма продає свою продукцію у всіх країнах (або, у всякому разі, у більшості країн), що є важливими ринками збуту для її продукції, використовуючи при цьому єдиний підхід. Це створює ефект масштабу, внаслідок якого спадає вага витрат на НДДКР та стає можливим використання передової технології виробництва. Головним питанням стає розміщення різних ланцюгів цінності та забезпечення їх роботи, щоб можливо було продавати товар по всьому світу. Глобальна конкуренція має місце на галузевих ринках цивільних літаків, телевізорів, напівпровідникових приборів, копіювальної апаратури, автомобілів та годинників.

Глобалізація галузей промисловості усуває залежність фірм даної країни від наявності та кількості в країні тих або інших факторів, оскільки сировину, комплектуючі, виробничі обладнання і багато видів послуг можна придбати по

всьому світу за приблизно однакових умов внаслідок розвитку транспорту та здешевленню обміну між країнами. Тому функціонування у певній країні, наприклад, сталеплавильної промисловості вже не є перевагою при закупівлі сталі, навпаки, це може обернутися на шкоду, якщо зовнішня або економічна політика країни змушує фірми купляти дорогу вітчизняну сталь. Капітал переходить із країни в країну, причому переважно в економіки тих країн, які заслуговують довіру з точки зору надання кредитів і можливості яких не обмежені власними засобами. Там, де переваги у будь-яких конкретних факторах важко забезпечити через ринок, фірми розміщують свої філіали.

У роботі "Стратегія конкуренції" М. Портер дає наступне визначення: "Глобальна галузь – це та, в якій стратегічні позиції конкурентів на основних географічних чи національних ринках зазнають фундаментального впливу їхніх глобальних позицій" [4, с. 280]. Це означає, що на глобальних галузевих ринках стратегічна позиція фірм у конкурентній боротьбі підсилюється комплексною скоординованою системою виробництва у світовому масштабі. Автор визначає тенденції та зовнішні чинники глобальної конкуренції [4, с. 292–301], зокрема, основними тенденціями є:

- стирання відмінностей між країнами у таких сферах як рівень доходів, вартість факторів виробництва, енергоносії, методи маркетингу, канали розподілу частково за рахунок агресивної політики багатонаціональних компаній, які поширюють свою методику у світі;

- агресивна індустріальна політика з метою стимулювання виробництва у певних секторах економіки та ліквідація менш бажаних видів діяльності;

- визнання та протекція найважливіших активів з боку держави;

- вільне переміщення технологій;

- виникнення нових великомасштабних ринків;

- конкуренція з боку фірм нових індустріальних країн.

До зовнішніх чинників глобалізації М. Портер відносить:

- зростаючу економію за рахунок масштабів виробництва;

- спадні витрати на перевезення та складування;

- раціоналізацію або зміни в каналах розподілу;

- зміни вартості факторів виробництва;

- послаблення відмінностей між економічними та соціальними умовами різних країн;

- послаблення обмежень з боку уряду, зокрема скасування квот, тарифів, сприяння у міжнародному співробітництві на технічній основі тощо.

У роботі "Конкуренція" М. Портер визначає, що природа міжнародної конкуренції між багатонаціональними (транснаціональними, міжнародними) компаніями зазнала істотних змін у певних галузях. Терміном "багатонаціональна" автор називає компанію, істотна частка діяльності та ринкові інтереси якої знаходяться за межами її власної країни. Такі компанії функціонують у мультилокальних та глобальних галузях. У випадку мультилокальних галузей: фірма обирає різні стратегії для зарубіжних ринків, а проблеми конкуренції розглядає незалежно від будь-якого конкретного ринку; кожний зарубіжний філіал функціонує як стратегічно незалежний підрозділ, оперативна діяльність якого є автономною; штаб-квартири компаній координують фінансові інструменти управління, маркетингову політику, можуть централізувати частину науково-дослідних робіт, розробок, конструювання, виробництво окремих комплектуючих виробів.

На відміну від мультилокальних галузей, у межах глобальної галузі: конкуренція розгортається між всесвітньою системою виробничих і збутових ресурсів різних мультинаціональних компаній; філіали компанії, що розташовані у певних країнах, можуть спеціалізуватися на виробництві лише певної частини асортименту товарів, обмінюючись з іншими підрозділами системи; компанія може встановлювати ціни в одній країні в залежності від того, який ефект вона хоче мати в іншій країні; цілі отримання прибутків у кожній країні можуть бути різними в залежності від індивідуального

впливу на цінову політику, ефективності всесвітньої системи або позиції даного філіалу відносно основного глобального конкурента; стратегія діяльності компанії є централізованою, а різні аспекти оперативної інформації – децентралізованими або централізованими в залежності від ситуації; компанія прагне реагувати на конкретні потреби місцевого ринку, намагаючись уникнути зменшення ефективності глобальної системи в цілому [5, с. 361–362].

С. Гошел та Н. Норія пропонують аналізувати міжнародне середовище діяльності фірми з урахуванням двох величин: по-перше, локальні сили, такі як місцеві смаки, звички споживачів, державні та регулюючі органи, які очікують, що фірма буде мати здібності до локального реагування та адаптації; по-друге, глобальні сили, такі як ефекти масштабу, одноманітний споживчий попит, всесвітня конкуренція, однорідність товарів, що потребує глобальної інтеграції та стандартизації. Кожна з цих величин може розглядатися як сильна або слабка [6]. Відповідно створюються чотири типи умов зовнішнього середовища, в якому може опинитися компанія.

1. Глобальне середовище, коли сили глобальної інтеграції потужні, а потреба у локальному реагуванні є невеликою. Від організації на таких ринках потребується структурна єдність. Така ситуація притаманна ринкам високотехнологічних товарів, де локальні сили не існують або не мають істотного впливу.

2. У багатонаціональному (або багаторегіональному) середовищі сильними є локальні сили, а глобальні – слабкими. Головним фактором успіху на ринку такого типу є адаптація до місцевих умов, тому компанії у кожному новому середовищі обирають новий тип поведінки. До цієї категорії відносяться більшість ринків продуктів харчування, де смаки споживачів та кулінарні традиції є важливими факторами, що визначають переваги та поведінку споживачів.

3. У міжнародному середовищі слабкими є як локальні, так і глобальні сили. До такого середовища відноситься, наприклад, ринок цементу. З одного боку, дана продукція є високо стандартизованою як щодо виробництва, так і розподілу, що зменшує потребу у локальному реагуванні, проте собівартість його виробництва та транспортні витрати роблять недоцільною глобальну інтеграцію.

4. Транснаціональне середовище характеризується сильним впливом локальних та глобальних сил. Діяльність фірми у даній ситуації потребує стандартизації та централізації, але при цьому реагування на локальні ситуації. Наприклад, виробництво вантажівок компанії Volvo Truck, які розроблялися для світового ринку, але за необхідністю у конструкції роблять незначні зміни, оскільки післяпродажне обслуговування здійснюють місцеві дилери.

Глобальний підхід до діяльності фірми спрямований, по-перше, на виявлення схожих рис різних ринків; по-друге, на пошук однорідності товарів, іміджу, рекламних звернень; по-третє, пошуку товару, що призначений для світового ринку. Вже декілька років популярним є таке формулювання стратегії глобальної фірми: "Мислити глобально, діяти локально".

У роботі "Глобальна стратегія: створення і підтримка переваг крізь кордони" А. Інкпен та К. Рамасвані пропонують певні характеристики глобальних та мультилокальних галузевих ринків [7, с. 15–17]. До мультилокальних належать галузі за такими ознаками:

- продукція продається на міжнародному рівні;
- компанії обслуговують переважно країну або регіональні споживачі;
- компанії мають підрозділи із високим ступенем автономності у багатьох країнах;
- одні й ті самі конкуренти не обов'язково представлені на всіх крупних ринках;
- конкуренти відносини існують між суб'єктами двох країн або регіональному рівні;
- стратегічна позиція компанії на одному ринку не впливає на позиції на інших ринках;

- штаб-квартира компанії прив'язана до країни базування;

- більшість ланцюгів створення вартості виконується у межах країни, де компанія створена.

Для глобальних галузевих ринків характерні наступні ознаки:

- продукція галузі продається на міжнародних ринках;
- компанії обслуговують покупців по всьому світу;
- конкурентами на всіх великих ринках є одні й ті самі фірми;
- конкуренція проявляється в глобальному масштабі;
- стратегічне позиціонування компанії на одному ринку фундаментально впливає на позицію на інших ринках;
- загальною практикою є створення підрозділів на ринках базування крупних конкурентів;
- штаб-квартира не залежить від країни базування;
- ланцюги створення вартості працюють в оптимальних місцях розташування;
- компанії закупають ресурси по всьому світу;
- компанії комбінують переваги, що створені на локальних ринках, з тими, які є результатом міжнародної співпраці (економія на масштабі та репутація бренду, що передається);
- провідні компанії створюють однаковий тип переваг на інших складових ринку (компанії з перевагами у країні А мають такі самі переваги у країнах В, С та інш.)

А. Старостіна та О. Каніщенко глобалізацію економічних систем визначають на основі інтернаціоналізації, причому галузева ознака залишається важливим "критерієм детермінації" глобалізаційного рівня економічних процесів [8].

За певними критеріями пропонують розрізняти глобальні ринки автори навчального посібнику "Економіка зарубіжних країн", серед яких: присутність суб'єктів міжнародних економічних відносин з різними культурними особливостями усіх рівнів економічного розвитку на всіх континентах світу; великі значення компаній за показниками розподілу активів та отримання доходів у країнах присутності; високий ступінь спеціалізації та кооперації в країнах присутності; наявність у компаній глобальних стратегій ринкової діяльності [9, с. 76–77].

Узагальнюючи еволюцію підходів до аналізу глобальних ринків та галузей, головних ознак та характеристик, визначимо поняття глобальний галузевий ринок. На нашу думку, глобальний галузевий ринок – це сукупність відносин між суб'єктами різних країн з приводу виробництва та обміну стандартизованого продукту певного виду діяльності на всіх континентах світу, коли будь-які рішення, що приймають компанії на ринку однієї країни істотно впливають на їхні позиції на ринках інших країн.

Об'єктивною тенденцією розвитку галузевих ринків є стандартизації попиту і продукції, що продається, на основі, з одного боку, властивостей товарів, та, з іншого, цінностей, життєвих стилів, культури, і як наслідок споживчих переваг, які стають більш універсальними та отримують все менше відмінностей за країнами.

Товари, що продаються, на глобальних ринках в умовах мережевої організації господарських зв'язків набувають нові властивості, зокрема за рахунок додатних зовнішніх ефектів споживання, які можуть бути викликані: прямим фізичним впливом числа покупців на якість товару, що характерні для технологій зв'язку, таких як телефон, телекс, телефакси, мережеві бази даних; необхідністю післяпродажного обслуговування, що залежить від стажу діяльності та розміру сервісної мережі, які, в свою чергу, можуть залежати від числа раніше проданих одиниць товару; непрямою взаємодією з багатьма покупцями, наприклад персональних комп'ютерів, оскільки обсяг та різноманітність програмного забезпечення, що залежить з даним комп'ютером, буде зростаючою функцією числа проданих одиниць обчислювальної техніки. Оскільки фактором, що поєднує товари у мережі, є їхня сумісність, то на рівні споживчих товарів діє також ефект, який виникає у випадку, коли споживач оцінює товар вище, за умови, що

він є сумісним з товарами інших споживачів, що отримало назву мережевої зовнішньої сумісності (у німецькомовних країнах мережевим ефектом або ефектом мережевої вигоди). М. Кац та К. Шапіро виділяють два головних способи досягнення сумісності: по-перше, прийняття галузевого стандарту, коли для досягнення сумісності продукції декілька фірм повинні діяти спільно; по-друге, на основі створення адаптерів (пристроїв сполучення), коли конкретна фірма в односторонньому порядку робить свій товар сумісним із товаром іншої фірми або групи фірм. Таким чином, нові властивості товару в інформаційній економіці сприяють стандартизації продукції, що продається глобальними компаніями [10, с. 522–523].

Характерною ознакою глобальних галузевих ринків є зрушення в структурі витрат. У більшості галузей частка постійних витрат суттєво зросла при зменшенні граничних витрат, оскільки витрати виробництва першого примірника продукту є набагато більшими його наступних копій. Для підприємств це означає, що витратам на дослідницько-конструкторські роботи, які вони мають нести задля постійного підвищення продуктивності сучасних технологій, протистоять ринкові доходи, що зменшуються. Відповідно, з метою здійснення крупних передвиробничих інвестицій фірмам необхідно брати участь у стратегічних альянсах для реалізації спільних технологічних розробок. Іноді підприємства з метою зменшення постійних витрат перетворюють свої підрозділи у самостійні фірми.

Стратегічним фактором успіху на глобальних галузевих ринках стає час, оскільки якщо запізнитися із входження на ринок, то присутності не вистачить для покриття високих постійних витрат або може сформуватися новий стандарт, який визначить подальший розвиток ринку.

Швидка заміна існуючої техніки призводить до ситуації невизначеності у поведінці покупця і, як наслідок, до відкладеного попиту, оскільки споживач, по-перше, сподівається на зменшення цін, по-друге, на швидку появу більш продуктивної технології. Відповідно, високі постійні витрати, зростання продуктивності капіталу та, одночасно, відкладений попит є стимулом до нових інновацій, які забезпечують зменшення витрат. У майбутньому слід очікувати: збільшення потужностей в області передачі даних, внаслідок чого комунікаційні можливості стануть майже не обмеженими; витрати на область діапазону частот зменшаться та не будуть мати значення для господарюючого суб'єкта і, як наслідок, час та витрати подолання відстані

втрачають силу як обмеження в області комунікації; система гіперзв'язку, яка характеризується прямими мережевими ефектами буде визначати вартість інформації, що пропонується через мережі.

Таким чином, дослідження сутності та основних ознак глобальних галузевих ринків дозволяє зробити наступні висновки.

1. Глобальні ознаки галузевих ринків почали вивчати в кінці XX століття Т. Левітт, М. Портер та інші. Сьогодні ці питання аналізуються, переважно, у роботах економістів, що займаються проблемами стратегічного менеджменту та маркетингу.

2. На основі різних підходів до визначення можна сформулювати, що глобальні галузеві ринки – це сукупність відносин між суб'єктами різних країн з приводу виробництва та обміну стандартизованого продукту певного виду діяльності на всіх континентах світу, коли будь-які рішення, що приймають компанії на ринку однієї країни істотно впливають на їхні позиції на ринках інших країн.

3. Глобальні галузеві ринки характеризують: стандартизація попиту та продукції, що продається; купівля компаніями ресурсів по всьому світу; високі постійні витрати; мережева система організації виробництва; необхідність постійного проведення інноваційної діяльності тощо.

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с. 2. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – May-June. 3. Ohmae K. The Triad World View / K. Ohmae // The Journal of Business Strategy. – 1987. – № 7(4). – р. 8–19. 4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський / М. Е. Портер. – К.: Основи, 1997. – 390 с. 5. Портер М. Э. Конкуренция.: Пер. с англ. / М.Е.Портер – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с. 6. Goshel J. P. Horses for Courses: Organisation Forms for Multinational Corporations / J. P. Goshel, N. Noyria // Sloan Management Review. – Winter, 1993. – р. 23–35. 7. Inkpen A. C., Ramaswamy K. Global strategy: creating and sustaining advantage across borders / A. C. Inkpen, K. Ramaswamy. – N.Y.: Oxford University Press, 2006. – 247 с. 8. Старостіна А., Канищенко О. Суперечливі шляхи економічної глобалізації // А. Старостіна, О. Канищенко // Економіка України. – 2008. – №5. – с. 58–65. 9. Старостіна А. О. Економіка зарубіжних країн: навч. посіб. / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, Н. В. Богомаз. – К.: Знання, 2009. – 454 с. 10. Кац М. Л., Шапіро К. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость // Вехи экономической мысли: Т. 5. Теория отраслевых рынков / Пер. с англ. под общ. ред. А. Г. Слущкого. – СПб.: "Экономическая школа", 2003. – с. 500 – 535.

Надійшла до редколегії 08.02.10

В. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.,
Л. Діденко, канд. філософ. наук, доц.

ИНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: КОНЦЕПТИ VS КОНСТРУКТИ

Визначено та охарактеризовано природу, зміст та особливості інтелектуального капіталу.

Nature, content and main features of intellectual capital is defined.

Соціально-економічне процвітання країни в XXI столітті потребує якісних зрушень у розвитку суспільства і виробництва, що зумовлюють перехід від традиційної економіки, базованої на матеріальних активах та фінансовому ресурсі/капіталі, до інтелектуально зорієнтованої економіки, основою якої постають матеріальні та нематеріальні активи, до того ж перевага на боці останніх: насамперед це стосується інтелектуального капіталу. Властиве знання як продукт людського інтелекту є одним з головних чинників формування нової цінності та можливостей її впровадження у процес виробництва. Наразі йдеться про новативно-інноваційний шлях розвитку країнового виробництва. Такий розвиток, по-перше, зумовлює розширення добробуту та зростання якості життя людини, які в свою чергу уможливають зміну статусу людини в суспільстві, і збагачує можливості кожного окремого суб'єкта, що, за твердженням російського вченого Ю. Яковця, визначає відмінність між історичними

епохами та зміну світових цивілізацій [1; 2]; по-друге – забезпечує високий індекс конкурентоспроможності суспільства на міжкраїновому рівні.

Відомо, що інтелектуальний – насамперед людський (природний) – капітал є тим чинником, що здатний уможливити поступальний розвиток країнової економіки як доіндустріального і/або індустріального типу виробництва. Проте дотепер залишається невідомим в чому саме полягає ця його здатність. Суперечність між відомим і невідомим у поступальному розвитку країнового суспільства та економіки є тією проблемою, розв'язанню якої присвячена презентована нами стаття. Саме дана проблема і визначає тему нашого дослідження.

Саме в такій постановці проблема й дотепер залишається нерозв'язаною, хоча нині вже немало праць вітчизняних і закордонних учених присвячено формуванню і розвитку інтелектуального капіталу. Адже кожний автор зосереджує свою увагу на тому аспекті досліджуваного об'єкта, який включений у поле його наукових чи науково-

практичних інтересів. У даному разі йдеться про таких дослідників, як: Е. Брукінг (*Велика Британія*); Т. Стюарт (*США*); Л. Едвінссон, М. Мелоун, К. Свейбі (*Швеція*); А. Гапоненко, Л. Лічова, Т. Орлова, Б. Саліхов, В. Супрун (*Росія*); О. Бутнік-Сіверський, Н. Гавкалова, В. Геєць, Л. Діденко, Г. Задорожний, В. Кондрашова-Діденко, А. Чухно (*Україна*).

Аналіз існуючих концепцій і теорій інтелектуального капіталу, розроблених вітчизняними та закордонними вченими, уможливив висновування: дотепер малодосліджена природа інтелектуального капіталу, так само невідома його значущість у розвитку сучасної країнової економіки. Окрім того потребує уточнення зміст тих головних понять/термінів, які беруть участь в утворенні феномена і поняття "інтелектуальний капітал" – "інтелект", "інтелектуальний", "капітал", "ресурс" і т. ін.

Метою статті є виявлення значущості інтелектуального капіталу у поступальному розвитку сучасної країнової економіки. Реалізування означеної мети здійснюватимемо через розв'язування таких завдань, як: виявлення природи інтелектуального капіталу; уточнення та характеризовування його змісту; визначення особливостей інтелектуального капіталу; виокремлення та витлумачення його структурних елементів.

Інтелектуальний капітал є синтетичним поняттям, в утворенні якого беруть участь два головних терміна – "інтелектуальний" і "капітал". Виявлення сутності інтелектуального капіталу, а значить і поняття "інтелектуальний" та "капітал", можна здійснювати різними шляхами. Перший шлях: йти тільки вперед – творити нове наше і тільки тепер. Другий шлях: озираючись назад, йти вперед – творити нове і наше, використовуючи елементи вже існуючих визначень/ідей тощо. Третій шлях: озираючись назад, йти вперед, пам'ятаючи, що наше майбутнє вже з нами тут і сьогодні – виходячи з далекого майбутнього, творити нове і наше "тепер", враховуючи вже існуючі нароби. Наш вибір – це третій шлях. Адже саме він уможливило уточнення змісту інтелектуального капіталу через побудову мережі зв'язків, де враховані наші погляди на сутність інтелекту, інтелектуального, капіталу та ідей/думки мислителів, учених, теоретиків і практиків, котрі розмірковували щодо сутності згаданих термінів/понять в інші часи та епохи і котрі продовжують свої дослідження й сьогодні задля майбутнього прийдешніх поколінь.

Основою терміна "інтелектуальний" є кореневе слово "інтелект". Тому і розпочнемо наші розмірковування з пошуку відповідей на запитання щодо сутності кореневого поняття: Що таке інтелект? Яка його якісна визначеність? Яка його аксіологія? Відповіді на дані запитання означає йти вперед в уточненні і розвитку сутності інтелекту.

Поняття "інтелект" не є новим – воно має довгу історію, дотепер залишається багатоплуким та складним щодо витлумачення, уточнення, розуміння і схоплення. Наразі його сутність так і не проявлена повною мірою. В теоріях інтелекту дотепер панує теза щодо латинського походження терміна "інтелект" – від слова "intellegere" ("inter" + "legere"), буквальный переклад якого "вибирати між чимось". У філософській літературі існує думка, що слово "інтелект" – це латинський відповідник давньогрецького слова "нус" ("ум", "розум") і за своїм смыслом близький до нього. В українській мові термін "інтелект" (лат. "intellectus") є полісемантичним: у вузькому значенні – це ум, розум, розуміння, збагнення, мислення, розсудок; а у ширшому – це відносно стійка структура розумових здібностей індивіда; розумова здатність, здатність до раціонального пізнання тощо. В англійській мові так само термін "інтелект" був звичай полісемантичним, але з початку другої половини XX сторіччя (насамперед у США) широкого використання набуває термін "intelligence", що означає "вміння розмірковувати розумно", а не інтелект, для якого є термін "intellect". Означений термін вживають у

характеристиці людини та автоматичної системи – комп'ютера і суперкомп'ютера, робота і людиноподібного робота і т. ін. – щодо виконання розумної дії.

Нова філософська енциклопедія витлумачує інтелект як "здатність до опосередкованого, абстрактного мислення, що включає такі функції, як порівняння, абстрагування, утворення понять, судження, умовивід"; "раціональне мислення, підпорядковане законам логіки" [3, т. 2, с. 127], а Оксфордський психологічний словник А. Колмана – як здатність до сприйняття та розуміння значення; добре розвинуту розумову здатність; ментальну здатність, що постає особливою формою змісту свідомості; новини та інформацію [4].

У спеціальній – філософській, економічній, психологічній, соціологічній – літературі нині існує вже ціла низка визначень інтелекту: це 1) психічна адаптація до нових умов [5], спосіб адаптації живої істоти до вимог дійсності, що сформувалася в процесі еволюції [6]; 2) поняттєве мислення [7], пізнавальна здатність мислення, яка принципово відрізняє творчий, активний характер від пасивно чуттєвих форм пізнання [8, с. 244]; 3) знання, існуюче тільки тоді, коли в процесі взаємодії суб'єкта з об'єктом мають місце різномірні відхилення і коли зростають просторово-часові відстані між суб'єктом та об'єктами [9, с. 60]; 4) працюючий розум, що потребує насамперед індивідуальної свободи [10, с. 247–248]; 5) сукупність розумових функцій – абстрагування, порівняння, утворення понять, судження, умовивід тощо, якими перетворюють сприйняття в знання або критично переглядають та аналізують вже існуючі знання [11, с. 119]; тощо. Велика кількість витлумачень інтелекту зумовлені тим, що вчені використовували і використовують різні підходи в дослідженні природи і сутності означеного поняття: феноменологічний, генетичний, соціо-культурний, процесуально-діяльнісний, функціонально-рівневий, освітній, інформаційний, регулятивний тощо. У більшості наведених нами (і не наведених, але існуючих) визначень сутність поняття "інтелект" отожднюють із сутністю поняття "ум" і/або поняття "розум", що в свою чергу зумовлює отожднення інтелектуального та розумного, інтелектуального та розумового; інтелектуальної діяльності та розумової діяльності; інтелектуального, розумового та інтелігентного і т. ін. Звідси і низка запитань: Чи методологічно доцільно отожднювати інтелект та розум? Чи тотожні інтелектуальне та розумне? Якщо ні, то що є чим: розумне інтелектуальним, інтелектуальне розумним чи інтелектуальне та розумне не є співмірними? Чи правильно отожднювати розумову діяльність та інтелектуальну діяльність? тощо. У варіантах відповідей на такого роду запитання дослідники розділилися: одні стверджують, що інтелект та розум, а, отже, інтелектуальне та розумне, є тотожними; інші висловлюють протилежну думку. Такі полярні позиції ми не поділяємо. Адже, на наш погляд, інтелект і розум; інтелектуальне, мисленнєве, розумне і розумове є взаємообумовленими та взаємопов'язаними поняттями. Так само й "інтелектуальний", "розумний", "інтелігентний" є взаємопов'язаними поняттями, але не тотожними і навіть не синонімами. Проте ці положення не заперечують за певних умов співпадіння (та/або часткового накладання) розумного та інтелектуального і так само розуму та інтелекту.

Головною ознакою інтелекту, за твердженням російського вченого А. Казьміна, є мислення, що формує один з найважливіших і найсуттєвіших чинників суспільного життя та існування людини – моральність [12, с. 42–43]. Звідси висновуємо: розумова діяльність, базована на принципах етичності і насамперед моральності, є інтелектуальною і навпаки. Розум, який "працює" в межах моральності, постає інтелектом. Розумна людина може бути інтелектуальною, оскільки останнє передбачає наявність не тільки видатних здібностей і здатностей, але й моральності. Інтелектуальна людина як синтез розуму та моральності діє практично завжди за принципом "не нашкодь" – вона дбає не тільки і не стільки за результат

(-и) своєї діяльності, скільки за наслідок (-и). Розумна людина не обов'язково є такою, адже вона не керується принципом відповідальності.

Інтелект – це знання та мисленнєві здібності і здатності людини, діяльність котрої творчо зорієнтована і базована на цінностях (культури загалом та економічної зокрема). Інтелектуальність розумової діяльності означає генерування таких ідей і знань, подальше використання яких зумовлює або відсутність, або мінімізування негативних соціо-культуро-економічних наслідків для людини, країнового суспільства та людства загалом, а також сприяє розширенню добробуту та зростанню рівня життя народу країни. Тому важко не погодитися з українськими вченими, на думку котрих інтелект – "це інтегральна характеристика психічного ладу, психічної культури особистості", тобто не тільки мислення, але і почуттів, відчуттів, інтуїтивних злетів, вольових зусиль, пам'яті, уваги, продуктивної уяви тощо, "здатних адекватно відображати, пізнавати, отримувати знання і застосовувати їх в конкретно-історичний момент, ситуативно діяти згідно вимог соціального простору і часу" [13]. Критерій розвитку інтелекту людини, за твердженням М. Холодної, "необхідно шукати в особливостях умовлядності, тобто в тому, як людина сприймає, розуміє і пояснює те, що відбувається" в реальній дійсності [14, с. 239]. Адже інтелектуал "не той, хто знає, а той, у кого сформовані механізми набування, організування і застосування знання" [14, с. 41].

Отже, інтелект – це феномен, який водночас утримує в собі і вроджене, і набуте протягом життя, а це означає, що він постійно змінюється під впливом культури, виховання, мов, дискурсів та освіти людини, тобто освіти в класичному розумінні – через педагогіку, читання і прочитання, слухання і чування, бачення, через життя загалом. Інтелектуальне – це знання, вміння і творчість, реалізація яких здійснюється через принцип моральності. В даному разі творчість ми витлумачуємо не тільки як генерування чогось якісно нового або оновленого, але і як комбінування – незвичне застосування окремих функцій стандартних речей, понять тощо.

Складне і багатогранне поняття "капітал" (лат. *capitalis*) в буквальному перекладі означає "основний", "найважливіший", "той, що має головну перевагу" тощо. З нашого погляду, поняттям "капітал" охоплюють те, що вказує на перевагу над іншим (-и). Однією з таких переваг є здатність створювати матеріальний і/або нематеріальний зиск. Останнім може поставати дохід і/або прибуток; досвід, майстерність, здатності та компетенції людини і т. ін.

Термін "капітал" має глибокі витoki: перші апелювання до нього дослідники виявляють у розмірковуваннях Арістотеля, Платона, Томи Аквінського та багатьох інших представників минулих епох. Меркантилісти ототожнювали капітал з грошима. Подібні тези щодо природи і сутності капіталу заперечував Ф. Кене, зауважуючи: "гроші самі по собі – це безплідне багатство, яке нічого не виробляє" [15, с. 533]. Він витлумачував капітал як "аванси", тобто інвестиції, потоки витрат. Представники англійської класичної політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо розглядали капітал відповідно як частину запасів, якою володіє індивід або суспільство країни, і як частину багатства країни. Головна ознака капіталу – створення доходу. Капітал досліджував і К. Маркс. Він обґрунтував: капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість, або самозростаюча вартість; це не річ, а виробниче відношення, що втілено в речі і надає їй специфічного суспільного характеру; рух грошей, а не гроші як річ, що перебуває у спокої і т. ін. У неокласичній парадигмі капітал фактично ототожнюють з конкретними діючими ресурсами, використовуваними у виробництві: наприклад, А. Маршалл витлумачував капітал як фізичні речі, що приносять власнику дохід. В останній чверті XX ст. економісти та економсоціологи – П. Бурдє та В. Радаєв – визначають капітал як ліквідний ресурс, що здатний накопичуватися, відтворюватися в

процесі кругообігу та приносити нову вартість. Дане витлумачення капіталу доповнюють В. Макаров і Г. Клейнер: вони виокремлюють ще одну рису – ту, що утримує в собі роль капіталу в оцінювальних процесах [16, с. 54]. Тому, на нашу думку, капітал справедливо витлумачувати як результат культуро-соціального оцінювання, тобто ресурс, що бере участь у виробництві і приносить певний матеріальний і/або нематеріальний зиск.

Отже, такі розміркування наших попередників і сучасників щодо природи капіталу уможливають висновування: по-перше, головне призначення капіталу – створення доходу, прибутку; по-друге, матеріальні речі, гроші, вартість, знання, здатності людини і т. ін., постають різновидами ресурсів, проте вони не є капіталом за визначенням: вони всі разом і кожен зокрема можуть бути капіталом тільки за певних умов – якщо створять (-ить) той чи той зиск для свого власника (матеріальний, нематеріальний). Тому капітал не є історичним поняттям: в запропонованому нами розумінні він був, є і завжди буде – незалежно від епохи (доіндустріальної, індустріальної, постіндустріальної чи ноосферної), типу країнового виробництва (економіки чи інтелектономії) тощо.

Капітал поділяють на різні типи, види і підвиди. Одним з видів капіталу є інтелектуальний як єдність природного та штучного. Природно-інтелектуальний капітал постає структурною компонентою людського капіталу, а штучно-інтелектуальний – економічного. Що ж таке інтелектуальний капітал?

Саме поняття "інтелектуальний капітал" з'явилося у другій половині XX сторіччя: Джон Гелбрейт вперше використав його у листі до польського економіста М. Калецькі (в 1969 р.) для "позначення інтелекту як капітального ресурсу" [17]. Проте ідеї про використання інтелекту як ресурсу у процесі виробництва з'явилися ще у розмірковуваннях давньогрецьких та давньоримських мислителів. Означені ідеї конкретизували та розвивали у працях представники різних напрямків та шкіл економічної теорії, філософії та соціології. В даному разі йдеться про ідеї щодо врахування "живих діючих сил" у багатстві країни. Вони вперше були сформульовані в працях У. Петті, а пізніше у своїх дослідженнях їх розвинули А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, К. Маркс та інші вчені-економісти. Особливої значущості у створенні багатства країни А. Сміт надавав здібностям і навичкам працівників, зауважуючи, що зростання продуктивності праці залежить насамперед від вправності та вміння робітника так само як і від машин та знарядь виробництва загалом. Набуті і корисні здібності всіх мешканців або членів суспільства дослідник включає до складу основного капіталу [18, с. 171]. Він покладав, що реальні витрати на освіту і навчання людини постають інвестиціями у можливість більше заробляти в майбутньому. Представник англійської класичної політичної економії А. Сміт витлумачує знання як "капітал людини", особливою роду запас, використовуючи який людина може отримати додатковий дохід. Це уможливорює висновування, що А. Сміт першим сформував основу сучасних теорій людського та інтелектуального капіталу.

Починаючи А. Сміта продовжили Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, С. Сісмонді, Дж. С. Міль, К. Маркс, А. Маршалл та інші дослідники. За Ж. Б. Сеєм, капітал базований на "трьох властивих людині здібностях – передбачати, розуміти й утримуватися" [19, с. 212]. Він стверджував, що навички і здібності, які зумовлюють зростання продуктивності праці, людина не отримує від народження, а здобуває за допомогою певних витрат. Тому, на думку Ж. Б. Сея, означені навички і здібності можна витлумачувати як капітал. Досліджуючи природу та зміст основного капіталу, С. Сісмонді зауважував, що корисність як багатство розтрачується вже в момент свого створення, а "майстерність", що досягається працівниками ... є свого роду основним капіталом" [20, т. 1, с. 211]. Так само розглядає здобуті здібності людини як капітал і Дж. С. Міль: "людина слугує метою, заради якої багатство існує. Проте її

здобуті здібності, що постають тільки як засіб і реалізуються завдяки праці, повною мірою можна віднести до категорії капіталу" [21, т. 1, с. 139].

Розвиваючи ідеї своїх попередників, К. Маркс проаналізував процес перетворення здібностей найманих робітників в один з видів капіталу. У своїй концепції продуктивних сил людини та суспільства він наголошує, що головним багатством країни є і сама людина, і її творчі здібності, накопичені протягом багатьох сторіч. Означені здібності вона розвиває у взаємодії з природою і завдяки природі. "Інша" природа постає результатом праці людини, в якій бере участь не тільки її кістково-м'язова система, але і її розум, інтелект, і так само створені нею самою знання. "Природа, – писав К. Маркс, – не будує ні машин, ні локомотивів, ні залізниць, ні електричного телеграфу... Все це – продукти людської праці, природний матеріал, перетворений в органи людської волі, яка панує над природою, або людської діяльності в природі. Все це – створені людською рукою органи людського мозку, уречевлена сила знання" [22, т. 46, ч. II, с. 139]. Дане марксове положення не втратило своєї значущості і в наш час, коли деякі філософи, економісти та економсоціологи (і вітчизняні, і закордонні) надають знанню статусу головного чинника виробництва, оскільки воно вказує на те, що знання без людини – її розуму та інтелекту – мертва, а, отже, бездіяльні. За теорією капіталу К. Маркса, розумові (і/або інтелектуальні) здатності, знання та досвід, накопичені найманим працівником, є складовими елементами його робочої сили, яка за певних умов спроможна набути форми змінного капіталу. Останній разом з постійним капіталом постає сукупним авансованим капіталом. Змінний капітал за допомогою постійного капіталу (вартості засобів виробництва) створює додаткову вартість, яку присвоює не власник робочої сили, а власник засобу виробництва, що набув форми капіталу. Такий підхід до розуміння здатностей людини та накопиченого нею знання зумовлює суттєве удосконалення теорії капіталу загалом та теорії інтелектуально-людського капіталу зокрема.

Так само долучився до дослідження здібностей та здатностей людини, їх значущості у формуванні теорії капіталу і А. Маршалл. Він розглядав здібності, вміння та знання людини/людей як складові нематеріальних і невідчужуваних благ. На його думку, вони є особистим багатством людини, її "персональним" капіталом. Останній здебільшого складають витрати батьків на освіту дітей. Англійський економіст розглядав персональний капітал подібно до матеріально-речового, привівши до інвестицій у освіту до інвестицій у "матеріальний" капітал. Він зауважував, що у структурі капіталу переважають знання та організація, до того ж одна їх частина знаходиться "у приватній власності, а інша – ні" [23, т. 1, с. 208]. Наголошував А. Маршалл на важливості освіти та знання у життєдіяльності людини і суспільства країни та їх значущості у майбутньому. З його погляду, знання – це "найпотужніший двигун виробництва. Воно дозволяє нам підкорювати природу і змушувати її сили задовольняти наші потреби" [23, т. 1, с. 208].

У XX сторіччі економісти продовжили дослідження здібностей та здатностей, знання та вмінь людини, використовуваних у процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ. Ці дослідження були помітно активізовані у другій половині означеного сторіччя. Одним з їх результатів постав сам термін "інтелектуальний капітал". В останній чверті XX сторіччя економісти (і теоретики, і практики) досліджують інтелектуальний капітал як поняття і феномен, явище і процес: Дж. Фейвал (США, 1975), Е. Брукінг (Велика Британія, 1995), Л. Едвінссон і М. Мелоун (Швеція, 1997) та ін. Наприкінці минулого сторіччя українські та російські вчені так само розпочинають дослідження інтелектуального капіталу. Щоправда, вони значно розширили поле своїх інтересів: поряд з визначенням сутності та характеризованням структурних елементів інтелектуального капіталу також вивчали особливості його формування та використання в реальній країновій економіці.

З останньої чверті XX сторіччя і дотепер учені-економісти досягли значних успіхів у дослідженні інтелектуального капіталу, хоча так і не запропонували єдиного визначення останнього, яке б цілком охопило сутність феномена, так само не виробили вони і єдиного підходу щодо його структури. Проте з'явилися нові витлумачення інтелектуального капіталу, які до цього ніхто з теоретиків і практиків не пропонував. Наприклад, визначають інтелектуальний капітал як 1) певну інтелектуальну діяльність людини (Дж. Гелбрейт); 2) нематеріальні і невидимі активи (Е. Брукінг); 3) знання, яке можна конвертувати у вартість (Л. Едвінссон); 4) інтелектуальний матеріал, який формалізований, зафіксований і використовуваний для виробництва ціннішого активу (Л. Прусак); 5) систему економічних та соціальних відносин, пов'язаних з формуванням, примноженням та використанням інтелектуальних здібностей індивідів, що реалізуються в процесі творчої-інноваційної діяльності і забезпечують досягнення цілей окремого підприємства і національної економіки загалом (О. Коваленко) тощо.

Запропоновані і незазначені (але існуючі) визначення інтелектуального капіталу відображають різні аспекти його змісту. А це в свою чергу постає основою для виокремлення найважливіших особливостей інтелектуального капіталу. Тому, з нашого погляду, головними особливостями останнього є такі, як: нематеріальна природа; формувальна витратність самої людини і суспільства загалом; націленість на майбутнє; неаддитивність; накопичувальність; швидке моральне зношування (старішання); єдність матеріальних і нематеріальних вимірів; ризиковість та невизначеність; специфічність носіїв і т. ін. Інтелектуальний капітал є нематеріальним, а точніше – неречовим, оскільки його складові (знання, здатності, вміння, досвід, цінності тощо) неможливо досягти засобами зовнішніх органів чуття. Не існує і речових вимірників інтелектуального ресурсу (як потенційного, так само і діючого), а, отже, й інтелектуального капіталу. Якщо матеріально-речовий (економічний) капітал є результатом певних дій матеріально-речового ресурсу в минулому, то інтелектуальний капітал як і його основа інтелектуальний – потенційний і реальний – ресурс націлений на майбутнє. Інтелектуальний ресурс як основа інтелектуального капіталу результативно використовується тільки в процесі інтелектуально-інноваційної діяльності, спрямованої на створення абсолютно нового продукту. Інтелектуальний капітал і так само його основа сприяє нині і сприятиме надалі (насамперед у майбутньому) не конкуренції носіїв/власників, а їхньому кооперуванню. Власне останнє постає іманентною характеристикою інтелектуального капіталу. Якщо матеріально-речовий капітал є аддитивним, то інтелектуальний капітал – неаддитивний. Адже економічний капітал формується через складання його окремих частин, а інтелектуальний капітал – через взаємодію окремих складових, "за рахунок синергетичного ефекту" [24, с. 95], який може бути "непропорційним докладним зусиллям" [24, с. 96]. Для використовуваного у процесі виробництва інтелектуального ресурсу притаманна накопичувальність: людина здатна збагачувати – і якісно, і кількісно – знання, уміння, досвід тощо. Інтелектуальний ресурс у формі інтелектуального капіталу створює умови для забезпечення означеного збагачення, а значить, і накопичування. Проте інтелектуальний ресурс (особливо природний, або людський) і так само й інтелектуальний капітал накопичуватиметься тільки до певного рівня, який визначається насамперед верхньою межею активної трудової діяльності/активного трудового віку. Адже людина впродовж своєї життєдіяльності накопичує знання, здатності, уміння, компетенції до певного віку, а потім вона втрачає реальні можливості їх накопичувати і навіть з часом починає втрачати ті, що були набуті раніше. Це зумовлено, по-перше, такими чинниками, як: вік, здоров'я, освіта, інтелектуальні здібності тощо; а, по-друге – здатністю елементів інтелектуального ресурсу та інтелектуального

капіталу дуже швидко морально старіти. В даному разі йдеться насамперед про знання, вміння, компетенції, майстерність, технології і т. ін.

Носіями природно-інтелектуального капіталу є спеціально підібрані і підготовлені працівники різних рівнів економіки – безпосередні виробники продукту, управлінці, викладачі і науковці та інші. Значні зміни, що відбулися в структурі споживання (індивідуального і виробничого), виробництва (економіки) і так само в структурі зайнятості, зумовили кардинально інші вимоги до працюючих. Насамперед йдеться про особисті якості працівника – здібності і здатності до творчості і креативності, незалежність від догм та виробничих стереотипів, відповідальність за свої дії і результати діяльності, здатність неординарно мислити і приймати нестандартні рішення в нестандартних ситуаціях тощо. Саме тому працівників називають інтелектуалами. Інтелектуалами, за витлумаченням американського вченого Х. Донована, є люди, котрі за покликанням і професією "працюють" здебільшого з ідеями, а не з виробами, мають глибокий та оригінальний розум і так само відчують потребу поділитися з оточуючими своїми думками – на папері чи вголос [25, с. 27]. Сьогодні саме інтелектуали створюють умови для забезпечення зростання економік індустріально та ринково розвинутих країн світу, вони визначають їх ефективність і т. ін. З такими людьми працювати не просто – їм необхідно створити відповідні умови для діяльності. Виникає запитання: які саме умови? Відповідь очевидна: саме такі умови, які в процесі діяльності творчого працівника сприяли б його самореалізуванню, реалізуванню його задуму (-ів), смисловій наповненості діяльності тощо. А звідси: для інтелектуала (-ів) найважливішим постає зовнішня й особливо внутрішня свобода, ідея, тобто рівень реального творення.

Носіями штучно-інтелектуального капіталу є машини, яким людина "наказує" мислити. Ці накази надходять у вигляді послідовності команд у спеціалізованих галузевих програмах. Парадокс у тому, що природний інтелект постійно удосконалюється, його носій (мається на увазі людина) тільки періодично вивисшується серед собі подібних, оскільки здобутки одного суб'єкта старішають порівняно із здобутками іншого. Здобутками постають набуті знання, уміння, навички. Носій штучного інтелекту "діє" програмовано, але за умови увімкненої функції самовдосконалення він вже не зможе бути підконтрольним людині.

Наші розмірковування щодо інтелектуального капіталу уможливили такі висновування, як: 1) інтелектуальний капітал – це синтетично-інтегративне поняття, в утворенні якого беруть участь інтелект, інтелектуальний, ресурс,

капітал; 2) він постає системою, яка включає дві головні складові – природну (людську) і штучну. Тому інтелектуальний капітал має природно-штучний характер; 3) означений капітал є нині найголовнішим чинником якісних перетворень у країновому суспільстві та економіці, але найважливіше – в статусі людини: вона перебирає на себе функції субстанційної основи виробництва, які тривалий час виконувала машина; 4) інтелектуальний (і насамперед природний/людський) капітал уможливорює набування економікою нової форми – інтелектуально зорієнтованої економіки, яка постає водночас і кінцем економіки як індустріального типу виробництва, і початком інтелектуальної як виробництва та суспільства постіндустріальної цивілізації.

Перспективні напрями подальших досліджень інтелектуального капіталу: джерела його оновлення та збагачення; змінюваність форм (-и) прояву інтелектуального капіталу при переході від індустріальної до постіндустріальної епохи; місце інтелектуального капіталу в системі категорійно-поняттєвого апарату науки про виробництво, характерної постіндустріальної цивілізації і т. ін.

1. Яковец Ю. В. У истоков новой цивилизации. – М., 1993;
2. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М., 2003;
3. Суворов О. В. Интеллект // Новая философская энциклопедия: В 4 т. – М., 2000–2001. – Т. 2, 2001;
4. Colman A. M. Oxford Dictionary of Psychology. – N. Y., 2003;
5. Claparede E. La psychologie de l'intelligence // Scientia. – 1917. – vol. 22. – P. 253–268;
6. Charlesworth W. R. Human intelligence as adaptation: An ethological approach // Resnick L. D. The nature of intelligence. m– N. Y., 1976;
7. Выготский Л. С. Мышление и речь // Собр. соч. В 6 т. – М., 1982. – Т. 2;
8. Андрос Е. Интеллект // Философский энциклопедический словарь. – К., 2002. – С. 244–245;
9. Пиаже Ж. Психология интеллекта. – СПб. 2004;
10. Осипов Ю. М. Интеллект // Философия хозяйства. – 2004. – № 5. – С. 247–257;
11. Основы экономической теории человеческого капитала: Методологические и институциональные аспекты / Под ред. Ф. Г. Хамидулина. – Казань, 2007;
12. Казьмин А. К. Теория интеллекта: Как выбрать президента. – М., 2001;
13. Діденко В. Ф., Кондрашова-Діденко В. І. Вплив гуманітарно-психічних чинників на інтелектуальну конкурентоспроможність країни // Альманах Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Філософські проблеми гуманітарних наук. – 2006. – № 10–11. – С. 70–74;
14. Холодная М. А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. – СПб., 2002;
15. Кенз Ф. Избранные экономические произведения. – М., 1960;
16. Feilwal G. E. The Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and policy. – Knoxville, 1975;
17. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. – К., 2001;
18. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии. – М., 1896;
19. Сисмонди С. Новые начала политической экономии: В 2 т. – М., 1935–1937;
20. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3 т. – М., 1980–1981;
21. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М., 1969. – Т. 46. – Ч. II;
22. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. – М., 1993;
23. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М., 2008;
24. Донован Х. Как работать с интеллектуалами // Америка. – 1991. – Август. – С. 25–29.

Надійшла до редколегії 15.02.10

Л. Баластрик, канд. екон. наук, доц.

МАКРО – ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення сутності державного сектора в ринковій економіці, виокремлено макро та мікро рівні, досліджено основні критерії щодо оптимізації його розмірів.

Modern approaches to determination of essence of state sector in a market economy are analysed. Makro and mikro levels are considered. Basic criteria in relation to optimization of his sizes are explored in the article.

Формування ефективно функціонуючого державного сектора – одна з провідних умов створення високорозвинутої ринкової економіки в Україні. Це потребує часу і великих зусиль, які повинні базуватися на знаннях теорії і аналізі конкретної ситуації в країні. Розвиток національної економіки у напрямку наближення до економічно розвинених країн вимагає подальшого удосконалення структури та визначення меж державного сектора. Посилений інтерес до економічної діяльності держави в останні часи викликаний тим, що ринкові економіки розвинутих країн, навіть найбагатших, виявилися неспроможними задовольнити деякі основні потреби суспільства без посилення державного втручання, особливо під час світової фінансової кризи. Загалом, у світовій економічній науці поняття державного сектору пов'язано не так з державною власністю,

як із сукупністю форм присутності та участі держави у виробництві, розподілі, обміні і споживанні. У такому розумінні державний сектор є основою, спираючись на яку держава здійснює свою діяльність.

Завдання даної статті полягає в дослідженні макро та мікроекономічних чинників розвитку державного сектора та оцінці різних підходів стосовно визначення його сутності та критеріїв оптимізації в ринковій економіці.

Проблемам визначення особливостей функціонування та ефективності державного сектора присвятили свої дослідження вітчизняні вчені такі як А. Гальчинський, В. Гесьць, І. Жадан, Я. Жаліло, П. Єщенко, В. Мандибур, Б. Пасхавер, А. Філіпенко, М. Чумаченко, А. Чухно та інші. Істотні доробки у теорію державного сектора внесли російські та зарубіжні вчені: Л. Абалкін, А. Ахмедуєв, Є. Балацький, В. Бірю-

ков, А. Віссаріонов, Є. Кузнєцова, М. Петраков, О. Радигін, В. Савченко, В. Студенцов, К. Хубієв, Л. Якобсон; Д. Біль, Дж. Б'юкенен, Я. Корнаї, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Дж. Шумпетер та інші. Проте питання, пов'язані із функціонуванням державного сектора, особливо в трансформаційних економіках не можна вважати остаточно вирішеними. Дотепер не сформовано чітких пояснень з боку економічної теорії щодо зміни загальносвітової тенденції розвитку державного сектора, яка відбулася в останнє десятиліття, не розмежовано її макро і мікро чинники. Центральним пунктом дискусій у країнах зі змішаною економікою щодо реформування державного сектора виступає питання про оптимізацію його обсягів. Прибічники ідеї скорочення скептично оцінюють здатність урядів розв'язувати соціальні та економічні завдання, їхні опоненти вважають, що масштаби діяльності уряду сьогодні значно більші, ніж півстоліття тому. В даній статті буде сконцентрована увага саме на сучасних детермінантах державного сектора.

Посилення за останні півтора століття процесів державного регулювання економіки і зростання державного сектора пояснюються двома тісно пов'язаними групами причин – соціально-політичними й економічними. Перша група обумовлена суспільним розвитком: технічним прогресом, демографічними зрушеннями, впливом внутрішніх політичних і культурних процесів (зміною поглядів на обґрунтованість та доцільність державних функцій і дій). Зростання пріоритету законодавства неминує призводити до посилення ролі держави як виразника і координатора інтересів різних соціальних груп та гаранта дотримання законів. Друга група – економічні причини зростання державного сектора, пов'язані з необхідністю усупільнення деяких видів людської діяльності, що виникає внаслідок особливостей функціонування сучасної ринкової економіки. В розвинених економічних системах державний сектор сприяє нівелюванню "провалів" ринку: стримує прагнення до монополізації, вирішує проблеми виробництва суспільних благ, зовнішніх екстерналій, неповноти інформації тощо. Але первопричиною існування держави і, відповідно, державного сектора є необхідність підтримки рамок умов розвитку економічної системи в цілому. Рамкові умови економічного розвитку характеризуються тим, що реальний економічний лад завжди існує на території визначеній державними кордонами, за наявності центральних і місцевих органів влади, які забезпечують територіальну цілісність країни, підтримують внутрішній правопорядок, формулюють правила (закони), які визначають характер і механізм існування та розвитку ладу, сприяють дотриманню цих правил (законів).

Еволюція поглядів на взаємодію ринку і держави привела до двох протилежних підходів щодо її місця і ролі: класичного, який базується на апіорній неефективності і визначення в ролі "нічного вартового" та кейнсіанського, який підносить на п'єдестал і вбачає в ній "пацею від усіх негараздів".

В основі аналізу державного сектора в сучасній зарубіжній економічній літературі лежать концепції "суспільних благ" та "суспільних витрат", а також економічної стабілізації, де почасти ототожнюються поняття "суспільний" і "державний" сектор, а терміни "економіка державного сектора" і "теорія державних фінансів" використовуються як синоніми. Так, Дж. Д. Сакс і Ф. Б. Ларрен ототожнюють "державний" та "суспільний" сектори, акцентують увагу на державних доходах та витратах, державних заощадженнях, інвестиціях та позиках, аналізують вплив фіскальних інструментів на макrorівновагу. Щодо взаємодії державного і приватного секторів, то її розглядають через призму "багатоперіодного бюджетного обмеження" та впливу податків та державних витрат на ставку відсотка. Звичайно існують і інші канали впливу держави на рішення про приватні витрати, до яких можна віднести позитивні екстерналії при здійсненні державних інвестиційних проектів, вплив дер-

жавних витрат на сукупну приватну пропозицію через податкову політику та державне страхування [6, с. 222–243].

Аналогічний підхід здійснено і С. Фішером, Р. Дорнбушем та Д. Шмалензі, але крім перелічених вони піднімають питання про роль державного сектора в створенні приватних благ та акцентують увагу на подоланні "провалів" ринку, перерозподілі доходів та прийнятті урядових рішень [9, с. 57–71]. Через суспільні фінанси розглядають державний сектор Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. Багатограним і змістовним є дослідження державного сектора в роботах Е. Б. Аткинсона та Дж. Е. Стігліца, які здійснюють як макро так і мікро аналіз функціональної визначеності та інституціональної структури суспільного сектора, особливу увагу приділяючи оптимізації системи оподаткування та державних витрат [7; 8]. Як бачимо, у світовій економічній науці державний сектор пов'язаний не тільки із державною власністю, але й з усією сукупністю форм участі держави у виробництві (поряд з державною монополією комерційного характеру і державним субсидюванням приватного сектора).

Вітчизняні та російські економісти все частіше звертаються до проблем державного сектора. Так П. Єщенко, Б. Кваснюк, О. Бірюков, дотримуючись загальноприйнятої точки зору, що державний сектор призначений для відтворення публічних (суспільних) благ [4, с. 51], акцентують увагу, на тому, що він є "важливим елементом державного регулювання економіки, підтримання темпів економічного зростання, забезпечення технологічної незалежності національної економіки, збільшення експорту, створення робочих місць і вирішення інших важливих соціальних завдань суспільства" [4, с. 53].

Грунтовним є дослідження державного сектора О. Длугопольським. Його підходи до аналізу сутності і ролі цього феномена подібні до загальноприйнятих закордонних аналогічних досліджень (Дж. Е. Стігліца, Е. Б. Аткинсона, Л. І. Якобсона та ін.) преломлюються через українську дійсність. Державний сектор він визначає як сферу "діяльності, яка доповнює ринкове саморегулювання і зорієнтована на ліквідацію "провалів ринку" й створення соціально значущих благ"[2, с. 13]. Хоча таке формулювання дещо звукує межі державного сектора України, бо не враховує сферу державного підприємництва, яка є ще досить впливовою. Ототожнення "суспільного" і "державного" секторів в трансформаційних економіках, на нашу думку, передчасне, і не тільки тому, що "муніципальні підприємства та суспільні організації не є державною власністю" (Длугопольський), а через відсутність реального впливу суспільних організацій на соціально-економічні процеси.

На основі наведених та інших проаналізованих точок зору стосовно сутності державного сектора, можна розмежувати макро і мікро підходи щодо його визначення і, відповідно, виокремити показники, які характеризують його обсяги. На нашу думку, державний сектор економіки на макро рівні представляє собою сукупність державних інститутів метою яких є реалізація національного інтересу, подолання "провалів ринку", здійснення перерозподілу національного доходу та сприяння стійкому довгостроковому економічному зростанню за умов повної ефективної зайнятості. Мікро рівень визначається сукупністю господарських об'єктів, які повністю або частково належать центральним чи місцевим органам державної влади і використовуються державою для подолання "провалів ринку" у сфері виробництва приватних благ, або виконують визначені законами види господарської діяльності, які дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам і організаціям [1, ст. 22], сприяють підвищенню економічної безпеки держави, нецікаві приватному сектору через низьку прибутковості (збитковості), масштабність та пролонговану в часі окупність.

Досліджуючи роль і місце державного сектора в сучасній економічній системі, необхідно враховувати наступні чинники за якими певні сфери економіки повинні бути віднесені до його складу:

- гарантування економічного суверенітету;
- необхідність подолання "провалів ринку";
- виконання стратегічних державних завдань;
- підвищення конкурентноздатності національної економіки;
- розв'язання соціально значущих проблем, які неспроможний вирішити ринковий механізм (сприяння прогресу продуктивних сил, здійснення соціальних програм, тощо);
- наявність галузей народного господарства, яким історично, або стратегічно притаманна державна власність, наприклад, оборона, паливно-енергетичний комплекс та інші;
- стан секторів економіки, розвиток яких пов'язаний з коливаннями економічної кон'юнктури;
- для послаблення влади приватних монополій у будь-якому секторі економіки;
- нерентабельність галузей, що призводить до зниження конкурентоздатності порівняно з іноземними компаніями чи вітчизняними однотипними галузями;
- необхідність розподілу створених благ в інтересах усього суспільства та ін.

До державного сектору економіки в Україні, на нашу думку, повинні належати ті об'єкти, що в процесі розвитку суспільних продуктивних сил виникли і функціонують тільки як єдине ціле, а також галузі, в яких об'єктивно великою є потреба в прямому централізованому управлінні, здійсненні значних капіталовкладень, і орієнтація на прибуток в них, не є критерієм, достатнім для функціонування в суспільних інтересах. В розвинених ринкових економіках державний сектор, як правило, охоплює засоби інформації, соціальну інфраструктуру, екологічний захист, фундаментальну науку і наукомістке виробництво тощо. Особливо значною є питома вага держави у сфері розподілу, щодо виробництва, то втручання держави є значно меншим, а в сфері обміну – мінімальним.

Сьогодні серед економістів домінує точка зору, згідно якої обмежене державне втручання пом'якшує (але не розв'язує) найскладніші з проблем: підтримання повної зайнятості, подолання найгірших проявів бідності, але центральну роль в економіці має відігравати приватний сектор. Однак існує істотне протиріччя між тим наскільки обмеженою або наскільки активною може бути економічна діяльність держави. Погляди на цю проблему змінюються залежно від серйозності невдач ("провалів") ринку та ефективності економічної діяльності держави з метою їх подолання [5; 7]. На нашу думку, розширення або скорочення державного сектору повинно визначатися прагматично, і зміна форми привласнення може стати одним із методів державного регулювання економіки. Обсяги державного сектору можуть скорочуватися залежно від потреби і економічної доцільності в суспільстві. Інституційними факторами, які впливають на його величину можуть виступати: норма відсотка, ставка оподаткування, державний борг та ін. Наприклад, збільшення ставки оподаткування дає можливість уряду скоротити державний підприємницький сектор (звичайно, якщо ці дії не призведуть до скорочення доходів державного бюджету через зростання тінізації економіки при правовому нігілізмі.) Уряд, чия здатність обкладати податками зростає, не відчуває потреби в держпідприємстві. Збільшення норми відсотка призведе до націоналізації, тому що ця дія збільшить вартість капіталів приватних інвесторів суттєвіше, ніж вартість капіталів держави. Але уряд не може собі дозволити змінювати політику у сфері відносин власності кожен раз, коли змінюється норма відсотка чи соціальна вартість податків. Ідеально оптимальні зміни обсягів державного і приватного секторів, можливі за умови придбання урядом рис раціональної посадової особи, яка виступає не як агент тиску певної групи, що конкурує за

перерозподіл ресурсів, а як носій суспільних інтересів, метою якого є зростання суспільного добробуту. В реальному житті - це можливо тільки при диктатурі і можна назвати "парадоксом диктатора", бо метою його діяльності повинен стати суспільний добробут. Історія мала подібні приклади, але результати були жалюгідними. На нашу думку, при визначенні оптимального обсягу державного сектору необхідно спиратися на критерій Калдора-Хікса, який констатує, що перехід від одного стану (структури) економіки до іншого може вважатися поліпшенням добробуту суспільства, якщо ті його члени, чий добробут підвищився, можуть компенсувати втрати інших за умов збереження для них (інших) рівня початкового добробуту. Засади цього критерію були "попрані" при приватизації державного майна на всіх її етапах. В сьогоденній світовій практиці застосування критерію Калдора-Хікса зводиться до визначення впливу здійснених державою перерозподільчих заходів щодо зміни величини сукупного попиту, хоча він дозволяє чітко відмежувати це питання від питання перерозподілу індивідуальних доходів.

При визначенні обсягів державного сектору повинен превалювати національний економічний інтерес. Сучасне розуміння національного економічного інтересу полягає в пріоритетності поступального економічного розвитку країни, що забезпечує добробут її громадян. Держава в умовах глобалізації в основу своєї діяльності має покласти саме національний інтерес, який повинен виражати інтереси не окремої частини населення, а всього суспільства. Йй належить бути носієм суспільного економічного інтересу і водночас знаряддям безпосереднього здійснення волі його носіїв, тобто виконувати функцію забезпечення балансу системи економічних інтересів [1].

Національний інтерес – категорія багатопланова, пов'язана з економічними, політичними, ідеологічними формами державного устрою, а також конкретно історичними умовами, тому важливо визначити у чому ж полягає державний інтерес в кожен конкретний період часу при здійсненні радикальних змін в суспільстві. Реалізація державного економічного інтересу знаходиться під значним тиском впливових економіко-політичних угруповань, які порушують баланс інтересів в суспільстві на свою користь. Уряд, який не має широкої підтримки, намагаючись утриматися при владі, почасти заграє з економіко-політичними силами від яких залежить його політичне виживання. Саме така ситуація штовхає уряд на проведення еkleктичного економічного курсу. Державні органи, які не мають стійких економічних переваг, надають державні переваги галузям і секторам економіки випадковим чином, залежно від економічної і політичної кон'юнктури. Фактично державна влада стає інструментом певних угруповань у перерозподільчому конфлікті. Це стосується і перерозподілу державної власності, реформування державного сектору та визначення його масштабів.

За основу ідентифікації інтересів може бути прийнято: для макроекономічного рівня – зростання суспільного добробуту; для мікрорівня (підприємство, фірма, компанія) – зростання ефективності виробництва; для індивідуума як носія інтересів – задоволення його зростаючих потреб. Сутність національного економічного інтересу полягає у єдності економічних інтересів, що відображають суспільні потреби, задоволення яких забезпечує економічний розвиток суспільства.

Проблема вибору між державним сектором і іншими важелями державного регулювання значною мірою вирішується через визначення порівняльних переваг приватного і державного секторів. Світова практика показала сумнівність тези щодо апріорної неефективності державного сектору та державного підприємництва. Вона може бути спростована за умов реалізації переваг, заснованих на ефекті масштабу виробництва та інших. Даний факт

припускає проведення оцінки доцільності вибору тієї чи іншої форми державної участі в економіці в кожному окремому випадку.

На сьогодні система індикаторів оптимального обсягу державного сектора залишається певною мірою невизначеною. Один з провідних дослідників цієї проблеми Дж. Стігліц пропонує за основні критерії визначення розмірів державного сектора використовувати наступні: обсяг товарів та послуг, забезпечуваних державою, вартість яких виражається через ринкову вартість ресурсів, що використовувалися державним сектором, підрахунок державних витрат, включаючи трансферні платежі державних органів і установ, а також капітальні витрати [7, с. 32]. Дана точка зору найбільш популярна серед західних економістів, однак навряд чи може адекватно відображати специфіку української економічної практики. Суперечливість даної ситуації виражається в різних підходах до вибору основних критеріїв визначення меж державного сектора і його ролі у виробництві ВВП. Оцінка ролі держсектора методом обліку державних витрат і їхньої частки у ВВП країни досить обгрунтована і певною мірою репрезентативна, широко застосовуються в ряді досліджень при аналізі еволюції економічної ролі держави в трансформаційних економіках. Разом з тим, зазначений підхід, незважаючи на окремі переваги, має істотні недоліки, що знижують його універсальність і роблять малоприслужним для визначення масштабів державного сектору в Україні. Цей підхід практично унеможливлює врахування діяльності держави в підприємницькому секторі, у тому числі при регулюванні приватних і змішаних програм.

Як альтернативний підхід оцінки обсягів державного сектора іноді пропонується використання показника величини державної власності, кількості державних підприємств та підприємств з державною участю. Л. Якобсон пропонує своєрідний "проміжний" варіант вирішення цього питання, який базується на поєднанні названих вище підходів, тобто при визначенні масштабів державного сектора треба керуватися, як розмірами державної власності, так і обсягами державних доходів і витрат [10, с. 28]. Але ж категорії "державна власність" і "державний сектор" відбивають різні аспекти діяльності держави. Ці поняття є взаємодоповнюючими, що не дозволяє їх розглядати автономно одне від одного. Однак між ними існують сутнісні розбіжності. Так, поняття "державна власність" за своєю природою статичне і з кількісної точки зору характеризує кумулятивний (накопичений) матеріально - речовий потенціал країни. Отже, державна власність сама по собі не функціональна. Державний сектор, навпаки, внутрішньо динамічний, тому що являє собою сукупність діючих економічних об'єктів. Таким чином, з огляду на критерій функціональності, покладений в основу поняття державного сектора, останній характеризує матеріально - уречевлений потенціал держави. Цей сектор дуже специфічний як з огляду завдань, що стоять перед ним, так і методів управління його функціонуванням. Виступаючи базовим елементом формування суб'єктної структури державного підприємництва, державний сектор економіки України дотепер не має чіткої методики обчислення його масштабів. Основна проблема тут полягає у відсутності чітких критеріїв, за якими господарські суб'єкти повинні бути віднесені до державних, а які - до приватних. Виникають розходження і при підрахунку результатів діяльності господарських структур, що знаходяться в змішаній формі власності.

Правомірно відмітити, що перші кроки в напрямку вирішення даних проблем зроблені, і це відноситься до удосконалювання нормативно - правової бази, що розкриває поняття державного сектора і чітко окреслює його межі [1]. Підставою віднесення суб'єкта господарської діяльності до державного сектора є: перевага державної участі в його статутному капіталі; відповідний договір, укладений між

державою і господарським об'єктом; перевага державної частки акціонерної власності об'єкта тощо. В усіх зазначених випадках держава має можливість визначати рішення, прийняті керівництвом даного господарського об'єкта.

Позитивний ефект ринкових трансформацій забезпечується завдяки тимчасовому посиленню державного втручання в економіку, що обгрунтовується досвідом світової практики, який з очевидністю показав, що успіх будь-яких соціально-економічних реформ неможливий при самоусуненні держави із економічної сфери. Таке втручання припускає, з одного боку, посилення регулюючої функції держави для встановлення "правил гри" на ринку, бо ринковий механізм самостійно не в змозі забезпечити ефективне регулювання економічних процесів, особливо у період радикальних реформ та економічних криз. З іншого боку, державне втручання сприяє підвищенню ефективності підприємницької функції держави, бо як власник держава зацікавлена в ефективному функціонуванні та розвитку своїх підприємств, які включені у загальнонаціональний оборот капіталу, взаємодіють із приватним капіталом. Тому ефективне управління підприємствами державного сектора сприяє досягненню позитивних макроекономічних результатів у цілому.

Державна сектор має порівняльні переваги особливо в умовах невизначеності і складності, що призводять до послаблення стимулів економічної діяльності інших економічних суб'єктів. Більше того, чим масштабнішою є дана невизначеність, тим вагомішим є значення державної власності та державного сектора. Проведений аналіз підводить до висновку про необхідність подальшої розробки та послідовної реалізації програми реформування державного сектора на основі прогресивного розвитку всіх елементів економічного змісту власності з адекватним відображенням в юридичних актах їхнього реального стану.

Межі державного сектора не є сталими, оскільки в економіці постійно відбувається динамічні процеси перерозподілу власності між державним та недержавним секторами. Критерії визначення меж не можуть бути застиглими і мають змінюватися залежно від конкретної ситуації в економіці. На відміну від сучасної ринкової економіки, в умовах трансформації економічної системи обсяг держсектора формується шляхом його звуження за допомогою приватизації. Тільки в умовах повноцінної ринкової економіки може застосовуватися зміна циклів приватизації та націоналізації як регуляторів масштабів державного сектора економіки.

Відновлення дієздатності держави, суттєве посилення її ролі в проведенні всіх трансформаційних процесів, забезпечення належного управління державним сектором, підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств і виправлення структурних деформацій у відносинах власності уможливить усунення загрози економічної безпеки, забезпечить стабільний і прискорений розвиток економіки України.

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України, 2003, №18-22. ст. 22.
2. Длугопольський О. В. теорія економіки державного сектора; Навчальний посібник. - К.: "ВД "Професіонал", 2007. - 592 с.
3. Ковальчук С. С. "Національні економічні інтереси" - Монографія. К.: "Київський університет" - 2005. - с. 465.
4. Єщенко П. С., Кваснюк Б. Є, Бірюков О. А. Нова модель держави. - Слов'янськ, 2002. - 142 с.
5. Радіонова І. Ф. Активність і невтручання держави в ринковій економіці перехідного типу. / "Економічний часопис - XXI". www.soskin.info/ea/2001/10.
6. Сакс Дж. Д. і Ларрен Ф. Б. Макроекономіка: глобальний погляд. Пер. с англ. - М.: Дело, 1996. - 848 с.
7. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скілський. - К.: Основи, 1998. - 854 с.
8. Стігліц Дж. Е., Аткинсон Э. Б. Лекції по економічній теорії державного сектора: Учень / Пер. С. англ. Под. ред. Л. Л. Любимова. - М.: Аспект Пресс, 1995. - 832 с.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Економіка. Пер. с англ. со 2-го изд. - М.: "Дело" ЛТД., 1993. - 864 с.
10. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 367 с.

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.,
М. Урбан, асп.

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН СНД

Здійснено порівняльний аналіз конкурентоспроможності і динаміки макроекономічних показників країн СНД у контексті спільних проблем соціально-економічного розвитку та напрямів їх подолання через розробку спільної інноваційної політики.

In the paper the comparative analysis of competitiveness and macroeconomic dynamics indicators of CIS countries in the context of the common problems of socio-economic development and directions to overcome them through joint development of innovation policy was conducted.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується наростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва, де в епоху переходу до інформаційного типу господарювання провідну роль стає відгравати не просто інформація, а саме науково-технічна інформація, це, в свою чергу, обумовлює інтенсифікацію досліджень і розробок (ДІР), зокрема прискорення винахідницької активності, зростання темпів і обсягів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) [1, с. 29], динамічне підвищення наукомісткості товарів і послуг, що домінують на світових ринках, розгортання міжнародної інтеграції в науково-технічній та інноваційній сферах. На сьогодні інтелектуальні ресурси разом з новітніми технологіями не тільки визначають перспективи економічного зростання, але й відображають рівень конкурентоспроможності країни і їх об'єднань. Зокрема на рівні ЄС її пріоритети конкурентоспроможного розвитку на наднаціональному рівні були оприлюднені у 1993 р. у т. зв. Білій книзі Ж. Делора, де вагоме місце посіли сфера ДІР та сприяння інноваціям [2, с. 280].

Складність і спільний характер проблем, пов'язаних не лише з ринковою трансформацією економік на теренах країн, що входили до складу колишнього СРСР, але й потребами адекватного реагування на глобальні виклики сьогодення, у т.ч. пов'язані з інноваційним розвитком і необхідності посилення конкурентоспроможності їх економік через спільну узгоджену інноваційну політику та міждержавне співробітництво в інноваційній сфері.

У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2010 роки в умовах глобалізаційних викликів, що розгля-

далася на парламентських слуханнях у червні 2009 р., серед пріоритетів міжнародного співробітництва в інноваційній сфері розглядалися два головних напрями участі України у міжнародних програмах – під егідою ЄС та країн СНД [2, с. 200]. І якщо співпраця з ЄС в інноваційній сфері для України означає розробку нових програм на умовах, що сформовані в ЄС для країн Центральної та Східної Європи, то у межах СНД за участі України у 2008 р. було розроблено Міждержавну цільову програму інноваційного співробітництва на період до 2020 року. Доцільним є з'ясування передумов і перспектив міждержавного співробітництва країн СНД в інноваційній сфері, розвиток якої має забезпечити підвищення добробуту населення і підвищення конкурентоспроможності цих країн.

Мета статті полягає у визначенні спільних проблем економічного розвитку країн СНД та виявлення напрямів їх співробітництва в інноваційній сфері у контексті підвищення їх конкурентоспроможності.

За визначенням Всесвітнього економічного форуму конкурентоспроможність розглядається як здатність країни досягати постійних високих темпів зростання ВВП на одного мешканця. На початок ринкових реформ у більшості сучасних країн СНД показник ВВП на одного мешканця був близьким або й перевищував (Росія та Україна) показник для світу загалом, що складав 7,1 тис. дол. [3]. Зокрема, в Україні він перевищував середньосвітовий показник у півтори рази, а за рівнем країн ЄС становив половину (таблиця 1).

Таблиця 1. ВВП на одного мешканця, за ПКС*

Країни СНД	ВВП на одного мешканця, тис. дол.				Ранг 2008	Країна	ВВП на одного мешканця, тис. дол., 2008***	Ранг 2008
	1990**	2000**	2005**	2008***				
РФ	13,0	8,0	11,0	16,16	53	США	47,03	6
Білорусь	6,1	5,4	7,8	12,34	66	Австрія	39,65	12
Казахстан	6,7	5,1	8,6	11,56	69	Швеція	37,53	16
Азербайджан	6,9	3,3	5,7	8,96	81	Фінляндія	36,84	18
Україна	10,9	4,5	6,7	7,63	90	Велика Британія	36,57	19
Туркменістан	6,8	4,2	7,9	5,77	99	Німеччина	35,55	21
Вірменія	4,3	2,5	4,4	5,44	103	Японія	34,5	22
Молдова	3,9	1,3	1,9	3,15	125	Франція	34,26	23
Узбекистан	2,1	1,7	2,1	2,61	130	Китай	31,89	25
Таджикистан	2,2	0,9	1,3	1,98	142			

* таблицю складено за матеріалами [3], [4]; ** у цінах і за ПКС 2005 р.; *** у цінах і за ПКС 2008 р.

Тоді як у 2000 р. серед країн СНД лише одна Росія демонструвала цей показник конкурентоспроможності на рівні, близькому до рівня середнього для світу загалом, що становив 8,3 тис. дол. на одного мешканця, в Україні його рівень знизився майже удвічі – до 4,5 тис. дол., і це вже становило лише 1/6 рівня для країн ЄС. У 2005 р., не дивлячись на позитивні тенденції економічного зростання, лише Росія змогла перевищити показник для світу загалом (11 тис. дол. та 9,6 тис. дол. на одного мешканця відповідно). Водночас найбільше наблизилися до його рівня Казахстан, Туркменія і Білорусь, Україна ж продемонструвала його досягнення на 3%, а середній рівень для країн ЄС досягла лише на 1%.

Конкурентоспроможність країн на світовому рівні (Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)) у передкризовий період (за 2007-2008 рр.) очолила перша десятка країн, до яких увійшли США, Швейцарія, Данія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Сінгапур, Японія, Велика Британія, Нідерланди. Серед країн, що входять до складу СНД, лідирувала Росія, що увійшла до шостої десятки і посідала 58 місце, Казахстан – 61, Узбекистан – 62, Азербайджан – 66, Україна – 73 місце, Вірменія – 93, Молдова – 97, Таджикистан – 117, Киргизія – 119 відповідно [5]. За статистичними даними МВФ середній показник ВВП на одного мешканця за 2008 р. по країнам СНД склав 7,56 тис. дол., тоді як в ЄС цей показник склав 33,08

тис. дол. [4]. Отже, Україна демонструє показник, середній для країн СНД, але він складає лише 23 % від рівня ЄС.

Головні причини відставання пострадянських республік значною мірою пов'язані з об'єктивними чинниками. Розпад СРСР призвів до руйнування колись єдиного інтегрованого народногосподарського комплексу, відбувся розрив єдиних виробничо-технологічних ланцюгів, що утворилися за тривалий час, оскільки ступінь інтегрованості республіканських економік у загальносоюзні економічні процеси була надзвичайно високою. Наприклад, в Україні в 1990 р. лише 7 % її промислової продукції вироблялось поза межами загальносоюзних міністерств, найвищою була кооперація в машинобудівному комплексі: у виробництві автомобільної та авіаційної продукції понад 80 % комплектуючих надходили з інших республік.

Після розпаду СРСР перевага була віддана ліберальному курсу реформ, центр тяжіння яких був зосереджений на зміні відносин власності і проблемах фінансової стабі-

лізації, а інші процеси реструктуризації економіки вбачалися результатом дії ринку. Відтак вже у 1995 р. динаміка макроекономічних показників засвідчила значне зниження ВВП і в більшості країн СНД зниження обсягів промислової продукції, що супроводжувалося наростанням безробіття (див. табл. 2). Причому для України щорічний темп падіння ВВП на поч. 1990-х рр. складав понад 10 % з випереджальним скороченням саме промислової продукції. До 2000 р. у всіх країнах СНД вдалося зупинити падіння таких макроекономічних показників як ВВП та обсяги промислової продукції і забезпечити поступове їх щорічне зростання, стабільно зростаючи їх динаміку демонструє Білорусь, де в 2000–2008 рр. досягнуто найвищі показники макроекономічної динаміки серед країн СНД і найнижчий рівень безробіття. Україна з найкращих позицій, досягнутих у 2004 р., демонструє найнижчі показники серед більшості країн СНД у 2008 р.

Таблиця 2. Динаміка макроекономічних показників країн СНД*

Країна	1995			2000			2004			2008		
	Приріст ВВП, %	Індекс обсягу ПП, %	Рівень безробіття, %	Приріст ВВП, %	Індекс обсягу ПП, %	Рівень безробіття, %	Приріст ВВП, %	Індекс обсягу ПП, %	Рівень безробіття, %	Приріст ВВП, %	Індекс обсягу ПП, %	Рівень безробіття, %
Азербайджан	-11,8	78,6	0,7	11,1	106,9	1,2	10,2	105,7	1,4	10,8	106,0	6,1
Білорусь	-10,4	88,3	2,5	5,8	107,8	2,5	11,4	115,9	2,5	10,0	111,0	0,8
Вірменія	6,9	101,5	6,7	5,9	106,4	11,7	10,1	102,4	9,6	6,8	102,0	6,3
Грузія	2,6	86,5	...	1,8	110,8	10,3	6,3	108,6	12,6	...	...	...
Казахстан	-8,2	91,8	11,0	9,8	115,5	12,8	9,6	110,4	8,4	2,4	102,0	6,4
Киргиз стан	-5,4	82,2	1,8	5,4	106,0	3,1	7,0	104,6	2,8	7,6	115,0	8,2
Молдова	-1,4	96,1	...	2,1	107,7	8,5	7,4	108,2	8,1	7,6	100,7	3,6
РФ	-4,1	96,7	8,5	10,0	111,9	10,5	7,2	107,3	8,2	5,6	102,0	7,7
Таджикистан	-6,0	84,4	1,7	6,9	109,9	2,8	10,3	115,1	2,0	7,9	96,0	2,0
Туркменістан	-7,2	91	...	5,5	...	...	4,5	...	...	...	...	...
Узбекистан	-0,9	100,1	0,3	4,0	105,9	0,4	7,7	109,4	0,3	9,0	...	...
Україна	-12,2	88,0	5,6	5,9	112,4	11,6	12,1	112,5	8,8	2,1	96,9	6,4

* таблицю складено за матеріалами [6], [7]; у таблиці – приріст ВВП (1995–2004 рр.) – у цінах та ПКС 2000 р., що є міжнародно-співставними; відсотків до попереднього року, 2008 р. – у постійних цінах, відсотків до попереднього року; індекс обсягу промислової продукції – у постійних цінах, відсотків до попереднього року; рівень безробіття – відсотків до економічно активного населення, у середньому за рік.

За умов ринкової трансформації у країнах СНД держава практично самоусунулась від вирішення проблем структурно-технологічних перетворень в економіці, що були би спрямовані на формування виробництв новітніх технологічних укладів і дозволити б формувати конкурентоспроможну економіку і забезпечувати стійке економічне зростання. Відбулася своєрідна перебудова "навпаки" – у бік домінування низькотехнологічних енергоємних і екологічно небезпечних галузей. Зокрема, за винятком Білорусі і Молдови, сьогодні майже всі країни СНД мають сировинну орієнтацію експорту, у більшості з них декілька видів сировини і напівфабрикатів формують від 60 до 85 % загальної вартості експортних товарів [4]. В Україні, наприклад, частку експорту у виплавленому металі досягла 85 %, а частка продукції металургії є найбільшою в у промисловій продукції, внутрішній попит на метал у національній економіці фактично зруйновано. І якщо промисловими товарами власного виробництва Україна забезпечує внутрішній попит на 60–65 %, то інноваційною продукцією – лише на 25–30 % [2, с. 168]. А для продукції кінцевого споживання цей показник буде набагато нижчим.

За незалежними експертними оцінками Всесвітнього економічного форуму відмічається, що країни – учасниці СНД (передусім це Росія, Україна, Білорусія і Казахстан) за показником "інтелектуальної сировини" випереджають зокрема Німеччину, Францію та Велику Британію. Але мірою переходу інтелектуальної сировини від ОІВ до якісно нового стану – стану комерціалізованої продукції – країни СНД замикають рейтинги. На ефективність інноваційної діяльності починають впливати такі чинники як недостатність державного фінансування ДіР, недосконалість законодавчої бази, недоліки в регулюванні підприємницької діяльності, нездатність підприємств здійснювати ефективний бухгалтерський облік активів з ОІВ по

нематеріальних активів тощо. Відтак на світових ринках товарів, де уречевлено наукові і технічні знання (ОІВ), частка США становить 60 %, а середній показник по країнам СНД не перевищує 0,6 % [4].

Оцінка частки успішних інноваційних проектів із загального числа запущених в роботу по країнам ЄС за рахунок зростання капіталізації ОІВ і підвищення ефективності регулювання підприємницької діяльності дає наступні результати: у 2006 р. не менше 84 % від загального числа інноваційних проектів доведені до стадії комерціалізації продукту, в 2007 р. – не менше 90 %, в 2008 р. – 91 %. Для країн СНД такі результати поки не досяжні, адже для цієї групи країн відсоток успішних проектів не перевищує 7 %, і цим найбільше стурбовані інвестори, які не поспішають вкладати свої гроші в подібні проекти [8].

На державному рівні у країнах СНД, що володіють значним науково-технічним і виробничим потенціалом (передусім йдеться про Україну, Російську Федерацію, Казахстан та Білорусь), законодавчо визначено, що інноваційний шлях є стратегічним орієнтиром розвитку їх економік. Реалізація такого шляху пов'язується із використанням програмно-цільового методу державного регулювання, що має значно підвищити ефективність державного фінансування інноваційного розвитку, а також створенням умов для формування і функціонування інноваційної інфраструктури, що покликана забезпечувати ефективне регулювання і капіталізацію активів з ОІВ з метою виходу на світові ринки інноваційної продукції.

У Російській Федерації перехід до інноваційного шляху розвитку базується на реалізації Пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки, що були затверджені Президентом РФ у 2006 р., та затвердженому переліку критичних технологій РФ, прийнято також федеральну цільову програму "Розвиток інфраструктури

наноіндустрії в РФ на 2008–2010 рр." [8]. У Росії серед країн СНД накопичено найбільший досвід створення інноваційної інфраструктури: діють уже 84 технопарки. Вони створюються при університетах, на базі великих наукових центрів і в академістечках. Підприємства, що входять до складу технопарку, звільняються від імпорتنних митних зборів, мають довгострокове право на користування землею, користуються системою пільгового оподаткування, отримують бюджетне фінансування та соціальні пільги для працівників.

Концепція і Програма розвитку промислового комплексу Білорусі на 1998–2015 рр. була прийнята у Білорусії вже у 1998 р., надалі реалізуються Концепція і Програма структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності економіки Республіки Білорусь, з 2001 р. розроблено і прийнято низку державних науково-технічних програм за рішенням найбільш значущих народногосподарських, екологічних і соціальних проблем по пріоритетним напрямкам науково-технічної діяльності на 2001–2005 рр. [9]. Уперше проект створення науково-технологічного парку, який комплексно вирішує питання трансферу технологій і їх комерційного використання в економіці регіону, у Білорусі був реалізований в Могильові в 1993 р. "Технопарк Могильов" виконує також функції інкубатора малого підприємництва, бізнес-інноваційного центру, центру трансферу технологій. Інший технопарк, що успішно діє, створений на базі Білоруського національного технічного університету, де активно розробляються та освоюються ресурсозберігаючі і екологічно чисті процеси у галузі металургії, зварки, ливарного виробництва, обробки матеріалів тиском, порошкової металургії, термічної і хімічної дії на метали. Всього в країні зареєстровано і діють п'ять технопарків.

Базовими нормативно-правовими документами інноваційної політики Республіки Казахстан є Стратегія індустріально-інноваційного розвитку Казахстану на 2003–2015 рр., Програма по формуванню та розвитку національної інноваційної системи Республіки Казахстан на 2005–2015 рр., а також закон "Про державну підтримку інноваційної діяльності", і реалізація цих директивних документів проводиться на основі виконання дворічних державних та регіональних програм індустріально-інноваційного розвитку. Такі програми спрямовані на досягнення стійкого розвитку країни шляхом диверсифікованості галузей економіки і відходу від сировинної спрямованості розвитку до переробної [2, с. 422]. У Казахстані формується дворівнева система технопарків: національні, де чітко визначено галузеву спрямованість їх функціонування та введено пільгове оподаткування у межах спеціальної економічної зони, та регіональні. Сьогодні тут налічується 15 технопарків, у більшості вони створені як комунальні підприємства при місцевих органах державного управління, тобто представляють регіональний рівень системи технопарків. Основною метою створення цих об'єктів інноваційної інфраструктури є намагання завантажити спорожні виробничі площі і збільшити зайнятість працездатного населення. Так, наприклад, відповідно до статуту БАТ "Астана-технопарк" з п'ятнадцяти видів діяльності тільки три відносяться до інноваційної сфери. Технопарк Казахського національного університету імені Аль-фарабі – це дослідницький підрозділ університету. Підтвердженням цьому є статус технопарку як підрозділу університету, а також те, що технопарк не співрацює повною мірою з промисловими підприємствами. В Республіці передбачається активізувати діяльність держави в створенні і управлінні технопарками, що дозволить розширити й удосконалити практику застосування ринкових механізмів в управлінні господарюючими суб'єктами, а також сформулювати ефективні моделі технопарків [10].

Як бачимо, у країнах СНД вже створено відповідну нормативно-правову базу щодо активізації їх інноваційного розвитку, розбудовується інноваційна інфраструктура, де

вагому роль починають відігравати такі її об'єкти як технопарки. Водночас проблеми подолання структурних дисбалансів економік країн СНД, що були єдиним народногосподарським комплексом з високим рівнем економічної інтеграції, поки що не вирішені. За умов, коли консервуватиметься домінування у галузевій структурі національних економік галузей з низьким рівнем доданої вартості, що зокрема досягається через посилення сировинної орієнтації експорту (чи це український метал, чи російський або туркменський газ), навіть висока динаміка макроекономічних показників не дозволить досягати високих рівнів добробуту населення. Це пов'язано з низьким рівнем оплати праці працівників низько технологічних галузей і високою вартістю інноваційної (у т. ч. наукомісткої) продукції, яка домінує в імпорті цих країн. Імпортування інноваційної продукції вирішує проблеми задоволення споживчого попиту у короткостроковому періоді, але породжує довгострокові проблеми інвестиційного характеру. Домогосподарства схильні витратити на придбання інноваційної продукції саме заощадження. Відтак, коли інноваційна продукція є імпортною, внутрішні заощадження не зможуть перетворитися на внутрішні інвестиції, а стануть джерелом інвестицій для зарубіжних держав, де створюється і виробляється інноваційна продукція. Такі небезпеки притаманні для всіх країн СНД.

Задля подолання багатьох спільних проблем соціально-економічного розвитку у листопаді 2008 р. було розроблено Міждержавну цільову програму інноваційного співробітництва країн СНД на період до 2020 року. У 2009 р. розпочалась робота по підготовці країн – учасниць СНД до реалізації програми, яка має тривати до 2011 р., а з 2012 р. планується розробка перших спільних інноваційних проектів.

Основними задачами програми стали:

- створення, підтримка і розвиток міждержавного середовища генерації знань і інноваційної діяльності в широкому діапазоні як бази для вибору і реалізації великомасштабних міждержавних пріоритетних проектів;

- створення передових технологій, що мають комерційне значення, для подальшого застосування в різних галузях економіки, використання інноваційних механізмів їх практичної реалізації на користь СНД з урахуванням національних інтересів держав – учасниць СНД.

Реалізація заходів, передбачених Міждержавною цільовою програмою інноваційної співпраці, повинна створити передумови для отримання таких ефектів:

- на макрорівні – збільшення внеску в приріст ВВП, підвищення ефективності підприємств за рахунок технологічного переозброєння, зниження частки сировинного сектора в економіці, що має тенденцію випереджального зростання, покращення структури експорту за рахунок зростання частки продукції з високим рівнем доданої вартості і підвищення питомої ваги власної наукомісткої продукції на світовому ринку;

- на мікрорівні – збільшення чисельності і питомої ваги в економіці інноваційно-активних підприємств, зростання капіталізації підприємств за рахунок інтелектуальної власності, підвищення зацікавленості підприємств до інновацій і зростання частки недержавного фінансування ДіР, поліпшення фінансового стану і підвищення ефективності діяльності організацій науково-технічної сфери, збереження і розвиток їх інноваційного потенціалу, збільшення частки нематеріальних активів, що знаходяться в господарському обороті, зміцнення зв'язків і розширення взаємовигідної співпраці між наукою, освітою і виробництвом;

- у сфері інноваційного розвитку – скорочення термінів освоєння нових передових технологій, активізація інноваційно-технологічного обміну між підприємствами держав – учасниць СНД, збереження унікального науково-дослідного устаткування, забезпечення ефективного захисту прав на результати інтелектуальної діяльності;

• у бюджетній сфері – концентрація бюджетних ресурсів для підтримки інноваційної діяльності, підвищення прозорості і результативності бюджетних витрат з інноваційної тематики, скорочення числа бюджетних наукових організацій, підвищення рівня позабюджетного співфінансування витрат на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, забезпечення додаткових податкових надходжень.

Зазначені ефекти планується досягти завдяки:

- розробці узгодженої лінії щодо використання енергетичних ресурсів і транспортних послуг, розвитку спільних ринків окремих видів продукції;
- розвитку взаємодії в області транспорту, зокрема формування мережі міжнародних транспортних коридорів на просторі СНД;
- розвитку виробничих коопераційних зв'язків між підприємствами і технологічно взаємопов'язаними виробництвами, розробка міждержавних програм по технічному переозброєнню, інноваційним технологіям, взаємодія на передових напрямках науково-технічної співпраці;
- розробці і реалізації масштабних інноваційних проектів, в першу чергу, у пріоритетних галузях економіки країн СНД;
- створенню ефективних механізмів платіжно-розрахункових відносин;
- створенню фінансово-промислових груп, транснаціональних компаній, спільних підприємств і інших форм економічного співробітництва;
- співпраці в рамках СНД в екологічній сфері, попередженню надзвичайних ситуацій і ліквідації наслідків лих [10].

Загалом реалізація Міждержавної цільової програми інноваційної співпраці має забезпечити підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання, створити необхідну інноваційну інфраструктуру, забезпечити розвиток науково-технічного і технологічного потенціалу країн СНД, що дозволить підвищити їх загальну ефективність і створить необхідні передумови для реалізації інноваційного шляху соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності цих країн і добробуту їх громадян.

Спільність проблем соціально-економічного розвитку і значний досвід взаємодії в господарській площині, хоча і за іншої соціально-економічної системи, наявність спільних інтересів саме у сфері інноваційного розвитку, передусім виробництва наукомісткої продукції, що потребує не лише об'єднання інтелектуальних, матеріально-технічних та фінансових ресурсів, але й містких ринків збуту на теренах країн СНД з новим імпульсом актуалізують необхідність розробки цими державами спільної інноваційної політики. Реалізація спільної інноваційної політики країн СНД дозволила б вирішувати структурні проблеми їх ринкової трансформації, які загострюються за умов глобалізаційних викликів, проблеми відродження їх науково-технічного потенціалу та його ефективного використання на основі комерціалізації результатів спільних ДіР, виходу і закріплення своїх позицій на світових ринках наукомісткої продукції. Усвідомлення таких проблем і викликів сучасності втілюється у розроблені Міждержавної цільової програми інноваційного співробітництва країн СНД на період до 2020 року для відновлення співробітництва в інноваційній сфері. Успішна її реалізація, що залежить у т.ч. від політичної волі лідерів країн СНД загалом й України зокрема, дозволить забезпечити завдяки ефективному міжнародному співробітництву в інноваційній сфері нову якість економічного зростання, особливо у наступній після світової фінансово-економічної кризи фазі підйому.

1. Жилінська О. І. Тенденції винахідницької діяльності у глобалізаційному контексті // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Сер. "Економіка". – 2008. – Вип. 107. 2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук та ін. – К.: Парламентське вид-во, 2009. 3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. А. А. Дынкина. – М., 2007. 4. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org> 5. World Competitiveness Yearbook 2000, IMD: www.imd.ch/wcy/ranking 6. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Консултант", 2006. 7. Україна у цифрах 2008. Статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП "Інформ.аналіт. агентство", 2009. 8. Сайт інновацій и предпринимательства в РФ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.innovbusiness.ru> 9. Офіційний сайт делового центра Содружества Независимых Государств. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bc-cis.ru> 10. Офіційний сайт исполнительного комитета Содружества Независимых Государств. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cis.minsk.by>.

Надійшла до редколегії 22.02.10

О. Красота, канд. екон. наук, доц.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ПОДОЛАННІ КРИЗИ

У статті аналізується економічна сутність малого підприємництва як з точки зору його загальновидових, типових для підприємництва ознак, так і специфічних; визначається роль у подоланні кризи та її негативних соціально-економічних наслідків; доводиться необхідність дієвої підтримки з боку держави.

The article analyses the economic essence of small entrepreneur, its general and specific characteristics, determines its part in the get over of crisis and its negative economic and social consequences, proves the necessity of real government support.

Розвиток малого підприємництва відбувається в Україні за умов складного та нестабільного економічного та політичного клімату. Негативно вплинуло на його подальший розвиток загальне погіршення економічної ситуації в країні, що пов'язано із світовою економічною кризою, куди виявилася втягнутою і економіка України.

Мале підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує в Україні близько двох десятиліть, в той час як в розвинутих економічних системах воно є невід'ємною складовою й органічним структуроутворюючим елементом сучасної економіки змішаного типу вже протягом двох століть. Саме тому мале підприємництво як предмет економічного дослідження потребує, насамперед, його чіткого категоріального визначення. Це обумовлено загальним теоретичним і практичним значенням його ролі у подоланні кризи та її негативних соціально-економічних наслідків.

Численна західна література з питань малого підприємництва, як правило, обходить проблему з'ясування його соціально-економічної сутності та відтворюючої ролі в пе-

ріоді кризових потрясінь економіки, а зосереджується переважно на практичних аспектах його функціонування: технологія заснування і управління, організація, державне регулювання тощо. Це пояснюється тривалим і безперервним історичним процесом розвитку і інтегрованістю малого підприємництва в економічну систему розвинутих країн. До числа найвагоміших західних дослідників малого підприємництва відносять Брю С., Галагера Р., Друкера П., Міленбуша Х., Мескона М., Речмена Д., Хейне П., Хоскінга А., Шумпетера Й. та ін.

У вітчизняній економічній літературі відсутність вичерпного категоріального визначення малого підприємництва та його ролі у подоланні кризи пояснюється відносною новітністю цього економічного утворення та недостатньою теоретичною розробкою названої проблеми. Відомими дослідниками малого підприємництва є Варналії З., Вороніна Л., Ковальчук Т., Панченко Є., Соболь Н. та ін. Вплив спаду економіки на бізнес-середовище і, навпаки, вплив діяльності невеликих підприємницьких структур на нівелювання кризи зацікавила вітчизняних дослідників та

науковців лише наприкінці 2008 року, коли світова економічна криза переросла межі національних економік, розповсюдилась на переважну більшість країн, стала реальною загрозою підприємництву та суспільному розвитку.

Між тим слід визнати, що для того, щоб мале підприємництво зайняло належне місце у структурі підприємництва і виконувало притаманну йому структуроутворюючу роль, важливим є не тільки надання практичних порад щодо його заснування й управління, а й всебічне з'ясування його економічної сутності та ролі у подоланні кризи. Перш ніж чимось регулювати, необхідно визначити що саме є предметом регулювання.

Метою даної статті є всебічне визначення економічної сутності малого підприємництва, з'ясування його відновлюючої ролі у подоланні кризи і відтворення загальноекономічної стабільності.

Розробка змісту такого насправді багатопланового поняття як "мале підприємництво" у вітчизняній економічній науці ще далека до завершення. Не зважаючи на зростаючу кількість публікацій, присвячених проблемам його розвитку в Україні та зарубіжному досвіду, й досі залишаються не подоланими розбіжності у тлумаченні цього поняття. Зокрема, у сучасній вітчизняній економічній літературі найбільшого поширення набули наступні підходи:

- по-перше, ототожнення малого підприємництва із власне підприємництвом;
- по-друге, ототожнення малого підприємництва із його об'єктом – малим підприємством чи самостійно функціонуючою фірмою.

Вважаємо, що обидва підходи є неприйнятними для визначення економічної сутності малого підприємництва. Це пояснюється двома наступними причинами. По-перше, мале підприємництво як окремий підвид підприємництва дійсно несе в собі його загальні риси, але має і власну специфіку, що визначає саме його економічну суть. Тому категоріальне визначення цього поняття повинно поєднувати в собі загальне і особливе. По-друге, зміст поняття малого підприємництва не можна звужувати лише до визначення об'єкта його реалізації – певної структурної одиниці, якою може бути підприємство чи фірма. Крім об'єкту поняття мале підприємництво охоплює суб'єктів, а також здійснюваний ними певний тип господарської діяльності, що полягає у ринковому підприємстві. Таким чином, поняття "мале підприємництво" та "мале підприємство" не слід ототожнювати, штучно звужуючи зміст першого. Якщо поняття "мале підприємництво" характеризує певний економічний процес, то малі підприємства виступають реальними суб'єктами економічної діяльності.

Виходячи з вищенаведених міркувань вважаємо за доцільне розглядати економічну сутність малого підприємництва у єдності двох наступних аспектів:

По-перше, розкриття економічної сутності малого підприємництва повинно охоплювати його загальні, типові риси, що характеризують його належність до підприємницької діяльності;

По-друге, мале підприємництво слід аналізувати як специфічний, особливий підвид підприємництва (рис.1).

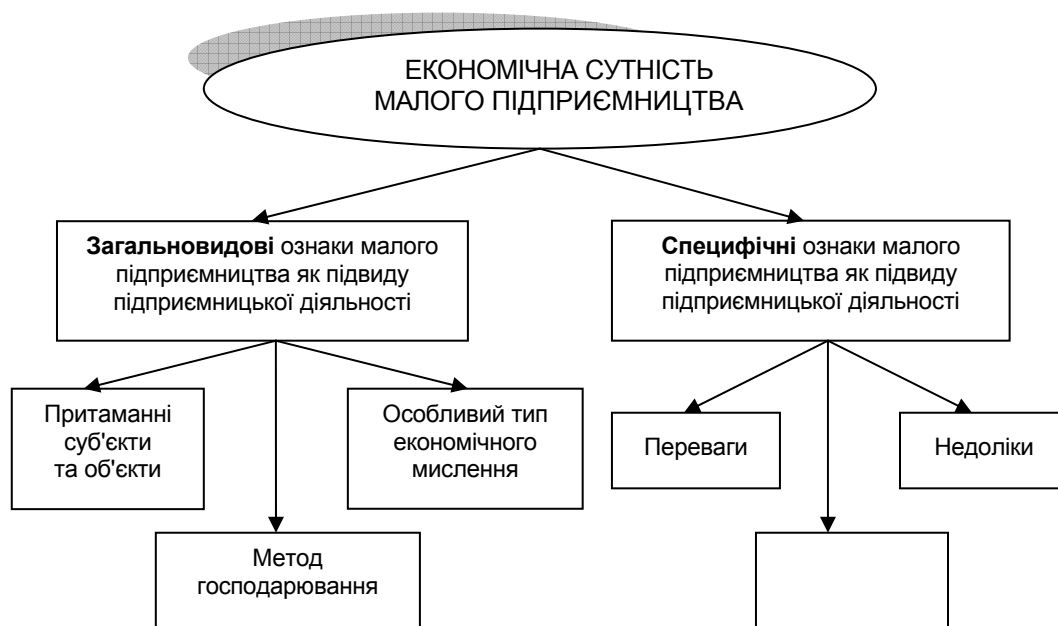


Рис.1. Системний підхід до з'ясування економічної сутності малого підприємництва

Для більш глибокого з'ясування загальновидових ознак малого підприємництва доцільно використовувати той підхід, який вже окреслився в економічній літературі. Він означає аналіз цього явища в єдності трьох основних аспектів підприємництва:

- 1) як економічну категорію з властивими їй суб'єктами і об'єктами підприємницької діяльності;
- 2) як метод господарювання з притаманними йому рисами;
- 3) як особливий тип економічного мислення.

Як економічну категорію ми розуміємо мале підприємництво як особливий підвид підприємництва, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян-фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур будь-якої форми власності і відповідної правової форми організації бізнесу з метою отримання прибутку.

Суб'єктами малого підприємництва є фізичні та юридичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку. Об'єктами малого підприємництва виступають малі за кількісними класифікаційними параметрами підприємства, в межах яких здійснюється найефективніша комбінація факторів виробництва з метою максимізації прибутку. Саме нові способи комбінації економічних ресурсів відрізняють підприємця від звичайного господарюючого суб'єкта.

Як метод господарювання мале підприємництво характеризується такими визначальними рисами:

- економічною відособленістю, незалежністю господарюючих суб'єктів у виборі напрямків і методів діяльності. Але при цьому існує залежність підприємців від кон'юнктури ринку, співвідношення попиту та пропозиції тощо;

• відповідальністю за прийняття рішень, їх наслідки та пов'язаний з цим ризик (останній – постійний та невід'ємний супутник підприємницької діяльності);

• орієнтацією на досягнення комерційного успіху, прагнення максимізувати прибуток. Проте така мета не є самодостатньою у сучасному бізнесі. Діяльність окремих підприємницьких структур виходить за межі суто економічних завдань. Деякі підприємці прагнуть самореалізуватися у бізнесі, віднайшовши у ньому сприятливу нішу для втілення своїх знань, навичок, умінь та сміливих ідей.

Як особливий тип економічного мислення мале підприємництво характеризується сукупністю оригінальних поглядів та підходів до прийняття рішень, які реалізуються в практичній діяльності.

Специфічними ознаками малого підприємництва слід вважати насамперед його кількісні класифікаційні параметри, які розрізняються в залежності від національних особливостей країн. Чинне законодавство України встановлює подвійне кількісне обмеження для юридичних осіб вітчизняного малого підприємництва – чисельність працюючих не має перевищувати 50 осіб за календарний рік, а обсяг річного доходу – не вище 500 тис. євро [1, с. 1]. Крім кількісних ознак мале підприємництво як специфічний підвид підприємницької діяльності має також якісні особливості, які найкраще проявляються у притаманних йому перевагах та недоліках. Найвизначальніші *переваги* цього підвиду підприємництва можна систематизувати у такому вигляді:

1. економіко-виробничі (гнучкість, динамізм, швидке насичення ринку, пристосування до мінливості технологій);
2. інституціональні (відкритість доступу та легкість входу до цього підвиду підприємництва);
3. соціально-економічні (забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями);
4. соціально-психологічні (подолання відчуження від засобів виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності, мотивація до праці).

Між тим, поряд із властивими перевагами малому підприємству притаманні й певні *недоліки*, що також впливають із його специфіки. До найтипівіших його недоліків відносяться:

- хронічна нестача фінансових коштів, що пов'язано з низькою долею власного капіталу і необхідністю залучення позичкових коштів;
- неадекватність технічного оснащення і забезпечення сировиною порівняно з великим підприємством;
- висока підвладність впливу ринкової кон'юнктури;
- значна залежність від окремих великих замовників;
- слабе сегментування власної долі ринку й недостатньо міцні позиції на ньому;
- великий ризик та схильність до банкрутства;
- більша вразливість, порівняно із середнім і великим підприємством, до несприятливих економічних факторів та до економічної нестабільності (циклічні спади, інфляційні процеси, підсилення конкуренції тощо).

Таким чином, дотримання підходу при з'ясуванні економічної сутності малого підприємництва через єдність його загальновидових та особливих ознак дозволяє виявити його двоїсту природу в сучасній економічній системі: з одного боку, воно виступає як відносно відособлений специфічний сектор економіки, а з іншого – як структуруючий елемент цілісної економічної системи сучасного змішаного типу, що забезпечує її відтворення та ефективну діяльність.

Роль малого підприємництва у подоланні кризових процесів не можна недооцінювати.

Стабільно функціонуючий сектор малого підприємництва спроможний зменшити негативний прояв кризових процесів на економіку і, зрештою, нівелювати руйнівні соціально-економічні наслідки кризи. Насамперед, мале підприємництво виконує важливу роль в умовах кризи – поглинання робочої сили. Воно запобігає зростанню безробіття, сприяє створенню нових робочих місць, а отже, зменшує соціальну напругу у суспільстві, невпевненість у завтрашньому дні та невдоволення в країні. Малі підприємці спроможні не тільки забезпечити себе і свою родину хоча б мінімально необхідними засобами існування, а кожен з них ще створює принаймні 1–2 робочих місця для інших громадян країни, а по країні – це декілька мільйонів робочих місць. Коли колишній безробітний отримує роботу, то тим самим звільняє державу від сплати допомоги по безробіттю, а отже зменшує видатки з бюджету.

Неодмінним супутником сучасної кризи в Україні є інфляційні процеси. Мале підприємництво може відігравати позитивну стабілізуючу роль і у подолання інфляції попиту через насичення ринку товарами та послугами, задовольняючи серійний, а іноді й індивідуальний попит окремих категорій споживачів (що не спроможний здійснити великий бізнес), розширюючи асортимент та підвищуючи якість продукції.

Ще однією безперечно позитивною перевагою малого підприємництва у подолання кризи є його роль у наповненні доходної частини державного бюджету. Чим більшою і стабільно функціонуючою є кількість суб'єктів малого підприємництва, тим суттєвішою буде загальна величина податкових надходжень до держбюджету. Це допоможе вирішити проблему дефіциту бюджету, зменшення державного боргу тощо.

В той же час саме мале підприємництво, на відміну від великого, є мобільним, не має нормованого робочого дня чи тижня, найменш залежне від енергоносіїв, не вимагає суттєвих затрат для самозбереження, найшвидше реагує на коливання споживчого ринку, тобто має потенціал розвитку навіть під час кризи. Воно проявляє гнучкість та високу здатність швидко пристосовуватись до нових обставин.

Одним із показників розвитку малого підприємництва є показник їх кількості в розрахунку на 1000 населення країни. Саме він показує ступінь насичення ринку невеликими підприємницькими структурами, а отже й міру пристосування до мінливого економічного середовища в період кризи.

Таблиця 1. Порівняння кількості суб'єктів малого підприємництва на 1000 населення в країнах ЄС та Україні [2]

Країна	Кількість суб'єктів малого підприємництва на 1000 населення	Країна	Кількість суб'єктів малого підприємництва на 1000 населення
Італія	71,7	Україна	47,6
Іспанія	65,9	Німеччина	42,4
Велика Британія	58,4	Австрія	27,3

Порівняння кількості суб'єктів малого підприємництва на 1000 населення в Україні та деяких країнах ЄС, що представлено у таблиці 1, дає неутішні результати – їх кількість є у декілька разів меншою, ніж в переважній більшості зазначених країн. Це значно обмежує можливість

країни якомога швидше подолати кризові процеси, зменшити їх негативний прояв на економіку і суспільство.

В той же час саме мале підприємництво найбільше потерпає від кризи. Це випливає із притаманних йому вищезазначених недоліків. Тому в умовах глобальної економічної кризи найважливішим є проведення держа-

вної політики захисту, підтримки та збереження суб'єктів малого підприємництва як найбільш вразливої частки економіки. Це означає нову якість державного регулювання малого підприємництва. Держава має врешті-решт повернутися обличчям до підприємців, не тільки декларувати свободу підприємництва, але й забезпечувати її шляхом зниження корупції, зменшення адміністративних бар'єрів та стабільності й ефективності підприємницького законодавства.

Ми переконані, що державна політика має сприяти поліпшенню бізнес-середовища, в якому працюють представники малого підприємництва. Пріоритетними ми вважаємо такі завдання:

- забезпечення прозорого та послідовного регуляторного середовища;
- створення ефективної системи державного управління;
- забезпечення інформаційної відкритості влади;
- удосконалення податкової політики щодо малого підприємництва через послаблення податкового тиску на нього (збереження спрощеної системи оподаткування як безальтернативного на даний час шляху легального виживання підприємців; запровадження офіційного мораторію на підвищення податків і зборів із малих підприємств; внесення змін до законодавства, що передбачають "податкові канікули" для підприємств при заснуванні нового бізнесу; впровадження комплексу податкових стимулів для розширення робочих місць, інвестиційної та інноваційної діяльності тощо);

• створення рівних умов для формування малого підприємництва у різних регіонах, в першу чергу найбільш вразливих, які найбільше постраждали від кризи.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Мале підприємництво є важливим структуроутворюючим елементом сучасної економіки змішаного типу.

2. Доцільне розглядати економічну сутність малого підприємництва у єдності двох аспектів – через загальні та специфічні риси підприємницької діяльності, що визначає його двоїсту природу в сучасній економічній системі.

3. Стабільно функціонуючий сектор малого підприємництва спроможний зменшити негативний прояв кризових процесів на економіку.

4. В той же час саме мале підприємництво найбільше потерпає від кризи. В цьому сенсі необхідна виважена державна політика його підтримки. Створивши сприятливий економічний клімат для розвитку малого підприємництва, можна значно швидше вивести економіку країни із кризи, зменшити її негативні соціально-економічні наслідки, підвищити рівень доходів та життєвих стандартів українського народу, просуватися шляхом подальшого ринкового трансформування і відповідати статусу країни із ринковою економікою.

1. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000. ст. 1. 2. Доклад о мировом развитии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org.

Надійшла до редколегії 22.02.10

Г. Лозова, канд. екон. наук., доц.

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Робота присвячена аналізу формування та розвитку конкурентної політики Німеччини в період економічних криз, визначенню національних тенденцій в цій сфері, а також оцінці ефективності заходів державного регулювання для відновлення економіки.

The article is devoted to the analysis forming and development of the competition policy of Germany in the period of economic crises, to determination of national tendencies in this sphere, and also estimations of efficiency measures of government control for renewal of economy.

В умовах світової економічної кризи викликає інтерес досвід відновлення економіки держави, яка десятиліттями управляється і контролюється на основі соціально-ринкових методів господарювання і насамперед конкуренції. Актуальним є виявлення інструментів та важелів досягнення за короткий період високих економічних результатів у країні. За оцінками експертів, економіка Німеччини є однією з найдинамічніших у світі. Адже сучасна Німеччина – четверта за розміром економіка світу й найбільший у світі експортер. Німеччина на сьогоднішній день, одна з небагатьох країн Європи, що цікавить економістів, політиків своїми докорінними змінами, сміливими рішеннями у сферах економіки й політики. Німецький уряд намагається зняти суперечність між західним індивідуалізмом і східним колективізмом, знайти свій особливий "німецький" шлях. В даній роботі нас буде цікавити, насамперед, яким чином реалізовувалася державна політика, зокрема у конкурентній сфері, у періоди економічних криз, що переживала країна.

Проблемам формування та розвитку конкурентної політики Німеччини присвячено ряд наукових праць, зокрема таких відомих науковців та практиків, як: А. Бідельс, З. Борисенко, К. Брюммер, В. Гутник, Л. Ерхард, Н. Клейн, Н. Павлов та інших вітчизняних та іноземних економістів.

Проте в сучасній літературі відкритою залишається проблема вивчення специфіки конкурентної політики країни в період економічних криз, що є надзвичайно важливо та своєчасно у контексті інтеграції України до міжнародного співтовариства та визначення основних напрямків підвищення ефективності діяльності уряду в цьому аспекті як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Метою даної роботи є аналіз основних проблем у сфері відновлення економіки та захисту конкуренції, що виникають в період економічних криз, на прикладі Німеччини, та визначення напрямків макроекономічної політики, що сприяють прискореному виходу з економічної кризи.

Розпочати огляд конкурентної політики Німеччини в періоди економічних криз нам би хотілося цитуючи Л. Ерхарда, архітектора німецького економічного дива: "Жодна економічна ситуація не може бути настільки безнадійною, щоб рішуча воля і чесна праця усього народу не могли її подолати".

Протягом XX–XXI століття Німеччина пережила 5 глобальних криз:

- економічна криза 20-х р. XX ст.
- економічна криза 1929–1933 рр. XX ст.
- післявоєнна економічна криза 1945–1948 рр.
- криза моделі соціального ринкового господарства 80–90-х років XX ст.
- світова економічна криза 2008 р.

Економічна криза 20-х років XX ст. була пов'язана з поразкою Німеччини в Першій Світовій війні. Країна не тільки не домоглася переділу світу на свою користь, але за Версальською угодою втратила життєво важливі ресурси та території. У цілому слід зазначити, що економіка Німеччини в результаті розв'язаної нею війни виявилася на грані краху, а те, що від неї залишилося, стало легкою здобиччю країн-переможниць. Після закінчення війни й аж до 1924 р. у Німеччині тривала економічна криза. Відбулося різке падіння виробництва, внаслідок зuboжіння населення скоротився внутрішній ринок. Ситуацію ще більше погіршила світова економічна криза, що розгорнулася в 1920–1921 р.

Для стабілізації ситуації в країні Антанта улітку 1924 р. на Лондонській конференції прийняла так званий план Дауеса. У зв'язку з важким економічним становищем Німеччина практично не могла виконувати план Дауеса. У серпні 1929 р. і січні 1930 р. відбулися репараційні конференції, на яких було вирішено надати Німеччині пільги й був прийнятий новий план виплати репарацій, що одержав назву плану Юнга. Було ухвалено рішення про скасування контролю над економікою Німеччини. Не дивлячись на те, що конкурентне законодавство в Німеччині було започатковано ще в 1896 р. (Закон про недобросовісну конкуренцію), який було замінено новою редакцією в 1909 р., економіка Німеччини залишається монополізованою. Німецький фінансовий капітал брав участь в 200 з 300 міжнародних монополій. В 1926 р. з ініціативи німецьких промисловців був створений Європейський сталевий картель, що виплавляв 75 % сталі в Європі. При чому концентрація з кожним роком тільки посилювалася, а уряд повністю влаштовувала така ситуація [1].

Конкурентна політика в період фашистської диктатури обмежувалася, натомість створювалася всеосяжна система державно-монополістичного регулювання, максимальної централізації економіки в руках держави, фашистської партії й верхівки фінансово-промислових кіл. Монополісти підтримали фашистів і морально, і фінансами. Хоча слід наголосити, що у Німеччині навіть в умовах переходу до мобілізаційної моделі (1936–1942 рр.), спрямованої на першочергове задоволення потреб воєнної промисловості, існувала свобода підприємницької діяльності. Певний вплив на конкурентну політику Німеччини цього періоду чинить Закон про зниження цін (1933 р.), Постанова про премії (1932 р.), Постанова про спеціальний продаж (1935р.) [2; с. 257].

Доля Німеччини була вирішена нездатністю застосування високоефективних методів управління як у воєнній промисловості, так і у всій економіці в цілому. Протиріччя між зростаючими потребами фронту й наявними ресурсами стали очевидні. Незабаром удалося знайти дуже ефективний спосіб управління військовою економікою: Альберту Шпееру, новому міністру озброєнь, вдалося раціоналізувати виробництво, увести вузьку спеціалізацію для поліпшення якості продукції. Дана модель управління економікою була збережена окупаційними союзниками для вирішення першочергових потреб післявоєнної Німеччини [9].

Після поразки німецьких військ під Сталінградом керівництво країни перейшло до стратегії "тотальної війни". Було віддане розпорядження "про перехід на велике виробництво". Багато дрібних і середніх підприємств були включені до складу великих, конкуренція між виробниками фактично припинилася. Концентрація воєнної промисловості була продовжена після виходу наказу Гітлера "Про концентрацію військової економіки". Перехід до тотальної економічної системи загострив одне з основних протирічч: збільшення виробництва військової техніки не супроводжувалося настільки ж високим зростанням зайнятих у даному виробництві трудових ресурсів [9]. Промисловці теж готувалися до неминучої катастрофи. Багато хто з них почали реорганізацію своїх підприємств.

Після поразки Німеччини в Другій світовій війні адміністративно-командна модель економіки зі змінами, запропонованими А. Шпеером, зберігалася в плінні трьох післявоєнних років. Союзники по антигітлерівській коаліції мали ряд планів по розвитку подальшої долі Німеччини. СРСР, США й Великобританія розробляли різні варіанти ослаблення економічної й політичної могутності Німеччини, її окупації й розчленування на "самостійні", окремі області. Найвідомішим з таких планів стала американська концепція Уайта Моргентау, що припускала ліквідацію Німеччини як промислового конкурента на світовому ринку. Згідно "Плану Моргентау" до Німеччини повинні бути застосовані наступні заходи: розукрупнення Німеччини; встановлення зовнішнього управління держав-перемож-

ниць над Рурським промисловим районом; союзницька військова робота повинна вести роботу з урахуванням подальшого розчленування Німеччини.

Через протиріччя в методах управління, а зокрема через те, що Радянський Союз установлював у східній частині Німеччини комуністичний режим, західні союзники незабаром вирішили об'єднати свої зусилля й створити на основі трьох своїх окупаційних зон окрему федеративну державу. Так утворилася Західна Німеччина або ФРН.

Таким чином, після закінчення Другої світової війни в Західній Німеччині існувала економічна система з перевагою елементів планової моделі економіки. Хоча країна була в руїнах і переживала післявоєнну кризу, економіка Західної Німеччини могла бути відновлена за відносно невеликий період часу. В 1948 р. історія Німеччини знову переживає серйозний перелом. Оскільки Західна Німеччина мала потребу в радикальних економічних і валютних перетвореннях, то Великобританія, США й Франція зробили все можливе, щоб здійснити таку реформу максимально успішно. До честі Західної Німеччини, у неї виявилися власні інтелектуальні сили, здатні впровадити радикальні економічні перетворення. Історики пов'язують економічний підйом Західної Німеччини з ім'ям Людвіга Ерхарда - міністра економіки в уряді К. Аденауера, а потім і канцлера ФРН.

З початку реформ Німеччині знадобилося приблизно 12 років, щоб пройти шлях від повної розрухи до лідерства у світовій економіці. Якщо аналізувати стан конкурентної політики, то саме в цей період було закладено основу повоєнної конкурентної політики Німеччини. В 1947 р. було прийнято Правила про відміну картелів, встановлені країнами-союзниками. Пізніше в 1949 р. було розроблено два законопроекти: один про забезпечення конкуренції, а другий про відповідне державне відомство, яке мало захищати конкуренцію в країні. Робота в цьому напрямку тривала 8 років і завершилася в 1957 р. прийняттям Закону про недопущення обмеження конкуренції, який вступив в дію 1.01.1958 р. і відомий широким колам під назвою "Картельний закон".

Слід відмітити, що після війни в Німеччині відбувалася запекла дискусія між прихильниками ринку, вільного конкурентного механізму й державного регулювання, що одержувало все більшу популярність під впливом ідей Дж. М. Кейнса. Ідеологію нової моделі економіки найбільш вдало можна описати тезою з доповіді К. Аденауера: "Не вільна ринкова економіка, пов'язана з ліберальним пограбуванням минулої ери..., а економіка, що бере на себе соціальні зобов'язання..., що оцінює особистість людини над усе, що надає прибуток тому, хто її по своїй роботі заслужив, – от у чому укладається сучасна ринкова економіка" [6]. В основі ідеології Ерхарда, що одержала назву "соціального ринкового господарства", був синтез ідей ефективної ринкової економіки, домінування приватної власності, економічної свободи, державного регулювання й філософії соціальної відповідальності. Ця ідеологія відома також під термінами "ордолібералізм", "солідарізм" або так званий "третій шлях". Ринкова свобода повинна бути обмежена економічним порядком і моральними цінностями. Значний внесок у розробку ідеології внесли Вальтер Ойкен і найближчий соратник Ерхарда професор Альфред Мюллер-Армак, а також Олександр Рюстов і Вільгельм Ріпці [5, 11]. Основу "ордоліберальної концепції" становили "три стовпи" (сполучення регулювання з конкуренцією, відновлення й стабільність грошового обігу, соціальна безпека й справедливність), що відповідним чином позначилися на всій практичній діяльності Ерхарда. Для переходу від примусової економіки до ринкової необхідно було здійснити наступні кроки: здійснити грошову реформу, спрямовану на створення міцних грошей; звільнити економіку від надлишкового регламентування й регулювання цін; стимулювати приватне підприємництво [7, с. 312–332].

У період реформ велися серйозні дискусії про обмеження влади монополій. Л. Ерхард привселюдно виступав проти монополізму, постійно апелював до принципів моральності, категорично заперечуючи проти економічного егоїзму, домінування чийось вузьких інтересів. З початку 1958 р. як зазначалося вище почав діяти "Картельний закон". Хоча позиції великих підприємств у корпоративній і банківській сфері зберігалися, найважливішою основою ринку став дрібний і середній бізнес, що став сьогодні "національним надбанням" Німеччини. [8, с. 312–332]. На їхню частку припадає до 70 % робочих місць, близько 45 % податків з обігу, близько 30 % німецького експорту, до 46 % валових інвестицій і 57 % ВВП [3]. У Німеччині існує потужна практика підтримки малого бізнесу, з 1975 року вони одержують досить значні пільги по податках і фінансуванню [3].

Отже, успіх післявоєнних реформ у Німеччині став можливим завдяки працьовитості німецького народу, чесності, професіоналізму, цілеспрямованості його керівників. Уряд Аденауера-Ерхарда завжди діяв в інтересах більшості населення, домагаючись "добробуту для всіх", що дозволило йому повністю легітимно знаходитися при владі близько 15 років. Їм не була властива настільки розповсюджена політична хвороба, як створення "преференцій" для вузького кола осіб, груп і компаній. Реформи позитивно вплинули на характер німецької нації. Звичайно, один з найважливіших факторів успіху реформ – це свобода підприємництва. Ерхард створив модель раціонального ринку, де відповідно до християнсько-демократичної ідеї вимоги ринкової ефективності були такими ж важливими, як і дотримання соціальної справедливості. Він був за вільний ринок, але уміло використовував державне регулювання, до того моменту, коли його надлишок приводить до падіння ефективності економіки. При цьому німецька модель економіки із самого початку демонструвала високий рівень соціальної захищеності, що досягається, у тому числі, шляхом раціонального розподілу суспільного доходу.

Не дивлячись на всю успішність і привабливість системи соціального ринкового господарства – німецької моделі розвитку, що стала в ХХ ст. основою європейської континентальної моделі, для більшості країн Центральної й Східної Європи. В 90-х роках ХХ ст. Німеччина стикається з цілою низкою економічних і соціальних проблем. Проблеми економіки ФРН серйозно загострилися саме після того, як відбулося об'єднання. Експерти наголошують, що низькі темпи росту в Німеччині починають проявлятися з 1992 р. Об'єднання, як відомо, відбулося наприкінці 1990 р., і багато німецьких експертів вважають, що нинішня рецесія ФРН на 2/3 пояснюється надмірними витратами на підтримку східних регіонів [6].

Крім того, німецька модель ринкового господарства стала істотно забюрократизованою й перестала бути оптимальною з погляду можливостей реалізації конкурентних переваг підприємств у Німеччині. Країна явно поступається багатьом партнерам по ЄЕС, не говорячи вже про США, уже не тільки по темпах росту, але й за рівнем розвитку. Економіка переживає структурну кризу. У країні високе й довгострокове безробіття. Можливості господарської взаємодії в рамках поглиблення й розширення європейської інтеграції зростають, але з'ясувалося, що одночасно ускладнюються умови для проведення національної економічної політики й пристосування німецьких механізмів до вимог Економічного й валютного союзу (ЕВС) відбувалося не настільки ефективно, як очікувалося. Державна фінансова система виявилася фактором, що гальмує розвиток, замість того щоб його стимулювати. До викладеного додаються демографічні проблеми: старіння нації, низька народжуваність. Все це приводить до неминучості реформ у Німеччині й змушує проводити їх комплексно.

Головне питання – як здійснити ці реформи, не руйнуючи перевірену, досить ефективну систему? На це питання в експертів немає однозначної відповіді. Звичайно, усім або більшості в Німеччині хотілося б зберегти соціальне ринкове господарство. Але на думку експертів, наприклад В. Гутника, керівника Центра європейських досліджень Інституту світової економіки й міжнародних відносин РАН, в сьогоденних умовах це дуже важко [4].

Загальнонаціональною тенденцією є виведення робочих місць за кордон. В 2003 р. кожне четверте підприємство в Німеччині заявило, що найближчі три роки буде прискореними темпами переносити виробництво за кордон. Відтік капіталу із країни став хронічним. В Україні скаржаться, що в нас велика втеча капіталу, але можливо, що в Німеччині, може бути, ситуація ще більш сумна. За три роки (2001–2003 рр.) перед реформами чистий відтік капіталу склав відповідно 26, 69 і 55 млрд. євро. Єдиний раз за останні десять років, в 2000 р., сальдо було позитивним, та й то тільки завдяки тому, що британський "Водафон" купив німецький "Манесманн", що привело до позитивних результатів для сальдо руху капіталів. У країні дуже низька інвестиційна активність.

До програми реформ приступав ще уряд Коля на початку 80-х, але системні дії початі не були. Тоді це була точкова політика реагування на певні провали. І тільки стагнація 2001–2002 рр. змусила його вдатися до системної реформи. Комплексна програма реформ "Порядок денний-2010" ("Agen-da-2010") була представлена канцлером Німеччини Г. Шредером у березні 2003 р. Спеціальною урядовою заявою в Бундестазі була проголошена програма реформ, що і одержала назву "Порядок денний-2010". Спочатку ця програма включала наступні основні заходи. По-перше, реформа на ринку праці. По-друге, реформа обов'язкового медичного страхування. По-третє, зміни в правовому регулюванні промислового виробництва, реформування комунальних фінансів і програми дешевих кредитів для місцевих органів влади й модернізації житла. В контексті вивчення позитивного досвіду реалізації конкурентної політики в умовах кризи нас буде цікавити саме третя група заходів. Правове регулювання промисловості передбачало лібералізацію відкриття й придбання промислових підприємств, а також скорочення бюрократичних регламентуючих заходів.

Була спроба провести реформи з дебюрократизації економіки й звільнення підприємницької ініціативи. За свідченнями експертів зокрема В. Б. Белова, керівника Центра німецьких досліджень Інституту Європи РАН, в Німеччині будь-яке підприємство з 5 або 10 тис. чоловік змушено виконувати біля двох-трьох тисяч відповідних вимог, норм і приписань. В рамках європейської бюрократії німецькі підприємства змушені додатково виконувати ще 19 тис. норм і вимог, тобто всього близько 22 тис.! При дебюрократизації мова йде не тільки про зниження відносних витрат на одиницю виробленої продукції за рахунок економії на працезатратах і побічних ефектах, але в цілому про звільнення підприємств від дріб'язкової опіки держави.

В рамках даної реформи з'явилася можливість створення так званих "ісч-АГ", тобто "одна людина – одне підприємство" (відповідає українському ФОП). Німці також намагаються дебюрократизувати як процедуру створення підприємств (шляхом реалізації принципу "одного вікна"), так і процес ліквідації підприємства. Модернізація існуючої моделі господарювання буде відбуватися далі. Модернізація, на жаль, із силою пробивається через бюрократичні процедури структур виконавчої влади, яких у Німеччині дуже багато. Наприклад, якщо аналізувати структуру державних органів, що впливають на формування та реалізацію конкурентної політики, то їх налічується на сьогодні 9 (рис. 1).

На сучасному етапі відбувається реформа державного апарата. І якщо реформа завершиться успішно, то у німців є всі шанси знову відродити ті фактори, що забезпечили успіх моделі соціального ринкового господарства Л. Ерхарда: підприємницьку ініціативу й відому німецьку завзятість. Німецьким урядом А. Меркель розпочата спроба змусити людей звернутися до джерел багатства – уміння працювати, уміння заробляти й найбільше повно реалізовувати себе.

Світова економічна криза, що розпочалася в 2008 р. лише поглибила внутрішню системну економічну кризу в

країні. Впливова газета німецьких ділових кіл "Хандельсблатт" опублікувала дані опитування, проведеного восени 2009 р. серед європейських топ-менеджерів. Майже половина з них вважає, що в найближчі 12 місяців рамкові умови для розвитку бізнесу у ФРН не покращаться. 15 % припускають, що вони стануть ще гірше, ніж у цей момент. Не переконали їх поки ні короткострокове поліпшення кон'юнктури, ні проведені в Німеччині реформи. На початку року серед представників бізнес-еліти відзначався більший оптимізм [10].



Рис. 1. Структура державних органів, що здійснюють конкурентну політику в Німеччині

Отже з одного боку відбувається де бюрократизація економіки, а з іншого боку конкурентна політика Німеччини в період глобальної економічної кризи 2008–2009 років базується на посиленні державного регулювання економіки, консолідації бюджетів для того, щоб знайти додаткові внутрішні чинники росту в економіці. Одним з інструментів для цього служить "Фонд майбутнього", через який до 2010 р. повинні бути проінвестовані 25 млрд. євро в такі ключові сфери, як транспортна інфраструктура, освіта, наукові дослідження й технології й соціальні програми. Зменшення бюрократії, помітне зниження податкових ставок для підприємств, полегшення умов передачі підприємств у спадщину щодо податку зі спадщини закликає підвищити інвестиційні стимули й привабливість Німеччини в рамках міжнародної податкової конкуренції. Окремо, для підвищення конкурентоспроможності Німеччина федеральним урядом реалізується багатопланова "Hightech-стратегія": наука, економіка й політика покликані спільно підвищувати технологічну ефективність Німеччини. В 17 "сферах майбутнього", наприклад в області біо- і нанотехнологій або комунікаційних і екотехнологій, завдяки співробітництву між наукою й економікою повинні освоюватися нові ринки збуту або розширюватися вже існуючі. Із цією метою будуть заохочуватися спільні проекти економіки й науки. Результати наукових досліджень повинні швидше перетворюватися в життя й без бюрократії перевірятися на предмет їхньої економічної застосовності. На це федеральний уряд виділяє до 2010 р. близько 15 млрд. євро.

При цьому криза майже не позначилася на рядових німцях. Ріст безробіття поки незначний – завдяки заходам уряду по стимулюванню й урядовому тиску на компанії для того, щоб вони не звільняли робітників, а залишали їх на умовах часткової зайнятості. Щедра допомога по без-

робіттю захистила тих, хто втратив роботу. Катастрофа особистого благополуччя буде менш помітною, ніж у Великобританії. Німці традиційно уникають інвестувати у фондовий ринок і воліють знімати, а не купувати будинку.

Німецька економіка – це не економіка "труби" або "мільних бульок" – німецькі товари і їхня якість відомі усьому світу. Німецька модель як модель реальної економіки має свої незаперечні плюси, що добре видні на тлі американської моделі "споживчої економіки", що фактично викликала світову кризу. І ряд економістів звертають на це увагу. Нам потрібні рецепти виходу з кризи? Дослідження конкурентної політики Німеччини показує, що нам є чому повчитися.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки. Звичайно, Німеччина при подоланні криз і розвитку конкуренції мала більше переваг, ніж Україна. Капіталістична інфраструктура зберігалася й у часи нацизму, й тоталітарної економіки, ринкової економіки, населення мало досвід підприємництва. Для України, навпро, характерна олігархічно-кланова модель розвитку економіки. Відсутність сильної державної політики в Україні, мінімізація її соціальної складової призвели до домінування інтересів різних груп "впливу" і монополістів. У результаті економіка й держава втрачають необхідні рушійні сил розвитку. Надлишкова бюрократизація й корупція на тлі неадекватного рівня відповідальності чиновників ускладнює процес економічного росту, інвестування, розвитку конкуренції та підприємництва, створення нових активів. Засилля рейдерства сприяє процесам неринкового, неефективного перерозподілу власності. Криза 2008–2009 рр. викликала значне скорочення ВВП, промислового виробництва, ріст безробіття. Але фінансова криза лише засвідчила збереження структурних диспро-

порцій і серйозних економічних проблем. Як і раніше зберігається регіональна відсталість окремих областей країни. Реальна модернізація економіки вимагає напружених, ефективних і цілеспрямованих зусиль нашої еліти і всього населення. Нація повинна навчитися працювати й створювати цінності. На наше глибоке переконання Україна має необмежені можливості для розвитку та відтворення, подібно німецькій економіці, потрібно лише розумно використати існуючий потенціал.

1. Бидельс А. Основные черты германского и европейского антимонопольного права. – М.: НОРМА, 1995 2. Борисенко З. М. Основы конкурентной политики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 255–278 3. Брюммер К. Система

поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии. – <http://rusref.nm.ru/indexpub144.htm> 4. Гутник В. І. Германия: дорога к подъему // МЭМО. 2003. № 6. 5. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М., 1993. 6. Павлов Н. В. История современной Германии, 1945–2005. – М.: Астрель, 2006. – С. 58–70. 7. Тимошина Т. М. Экономическая история зарубежных стран. – Москва, Юстицинформ, 2003. – С. 312–332. 8. Шлеер А. Воспоминания. – М.: МЮИ, 1997. 9. Эрхард Л. "Благосостояние для всех", <http://orel.rsl.ru/nettext/foreign/erhard/erhsod.html>, 10. Henderson David R. German Economic Miracle, <http://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html> 11. Statistisches Bundesamt: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistik/en/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Inlandsprodukt/Tabellen/Volkseinkommen1950,property=file.xls>.

Надійшла до редколегії 24.02.10

Л. Дмитренко, асист.

МАШИНОБУДІВНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В статті розглянуто особливості машинобудівної галузі України в умовах світової фінансової кризи. Визначені основні шляхи підвищення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України.

Main characteristic of machine-building industry of Ukraine under conditions of world financial crisis are considered. The main ways of increase of competitiveness of machine-building complex of Ukraine are defined.

Ключові поняття: світова фінансова криза; машинобудівна галузь; конкурентоспроможність.

Світова економіка переживає складний економічний період. Початком глобальної кризи стало іпотечне кредитування в США, відбулась криза американської фінансової системи. Ця фінансова криза охопила майже всі країни світу. Лише такі країни як Азербайджан, Білорусь та Узбекистан не відчули впливу цієї кризи, оскільки вони знаходяться за межами процесів глобалізації. Узбекистан продемонстрував навіть самий високий ріст ВВП у світі. [1]. Більше всіх постраждали країни, в економіці яких експорт відігравав провідну роль – Китай, Сінгапур, Росія і, звичайно, Україна. Якщо одні країни, такі як Китай, змогли швидко спрямувати поставки на свій об'ємний внутрішній ринок, для інших падіння експорту стало критичним. Україна, на ринку якої експортерам і до кризи було тісно, опинилась на межі закриття найкрупніших підприємств. Падіння цін, що відбувається, на продукцію українських експортерів на світових ринках спричинить за собою зниження обсягів промислового виробництва в експортно-орієнтованих галузях, в першу чергу металургії і машинобудуванні.

На фоні загального охолодження економіки, уповільнення зростання в цих двох стратегічно важливих секторах неминуче приведе до зниження зростання ВВП і промислового виробництва. Оскільки одним з основних індикаторів, що дозволяє оцінити розвиток країни та її інноваційну систему зокрема, є рівень розвитку машинобудування. Якщо в структурі промислового виробництва та в структурі експорту країни частка машинобудівної продукції є переважною, то можна зробити висновок про достатньо високий рівень конкурентоспроможності економіки в цілому.

Тому є актуальним проаналізувати сучасний стан машинобудівної галузі України та визначити перспективи розвитку.

Дослідження конкурентоспроможності, зокрема машинобудівної галузі та її розвитку знайшли своє відображення в роботах багатьох вітчизняних вчених-економістів – О. Білоруса, В. Будкіна, Б. Данилишина, Т. Ковальчука, А. Кредісова, О. Лапко, В. Сіденка, А. Філіпенка та інших [2, 3, 4]. Але не зважаючи на велику кількість досліджень, питання подальшого розвитку машинобудівної галузі України в умовах світової фінансової кризи потребує постійного дослідження у зв'язку з мінливістю економічних процесів.

Мета роботи: аналіз сучасного стану та особливостей подальшого розвитку машинобудування України в умовах світової фінансової кризи.

Машинобудування – це система взаємопов'язаних галузей, які виробляють машини та обладнання, що дозволяють забезпечити технічне переозброєння усього господарства, задовольняти споживчий попит населення на різноманітні апарати та прилади побутового призначення, створювати економічний потенціал окремих країн.[4]

В економічно розвинутих країнах на частку машинобудівного комплексу припадає 30–50 % від загального обсягу промислової продукції (у Німеччині – 53,6 %, Японії – 51,5 %, Англії – 39,6 %, Італії – 36,4 %, Китаї – 32,5 %). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8–10 років. При цьому частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36–45 %, у США – 10 %, у Росії машинобудування забезпечує 18 % ВВП [5]. Недостатній розвиток машинобудування в країні навіть з високим показником розвитку інших промислових виробництв – є структурним недоліком.

Сучасне машинобудування подане власне машинобудуванням і металообробкою, які включають декілька десятків галузей і підгалузей, подібних за технологіями та сировині, що використовується. Крім того в його склад входять "мала" металургія – виробництво сталі і прокату на машинобудівних підприємствах. Машинобудування об'єднує більше 70 галузей, підгалузей та виробництв, зокрема такі галузі, як енергетичне, верстатобудівне, транспортне, сільськогосподарське машинобудування, виробництво інструментів та приладів, технологічного обладнання різних галузей промисловості (хімічної, харчової, легкої, поліграфічної, лісової, целюлозо-паперової, будівельної, гірничодобувної тощо). В свою чергу, кожна з цих галузей включає в себе підгалузі або галузі. Наприклад, у транспортне машинобудування входять автомобільна, вагонобудівна, літакобудівна, суднобудівна та інші галузі.

Асортимент продукції, що випускається машинобудівним комплексом, надзвичайно великий, що не тільки обумовлює глибоку диференціацію його галузей, але і робить сильним вплив на розміщення виробництва окремих видів продукції. При цьому навіть при одному цільовому призначенні продукції, що випускається, розміри, склад, технологічні процеси, форма громадської організації виробництва на підприємствах таких галузей сильно відрізняються.

Сьогодні машинобудівна галузь постачає народному господарству верстати, транспортні засоби (судна, тепловози, електровози, вагони, автомобілі, літаки тощо), сільськогосподарські машини, екскаватори, генератори для електростанцій, технологічне обладнання для заводів, фабрик і тим самим сприяє розвитку всіх галузей народно-

го господарства, впровадженню в них досягнень науково-технічного прогресу. Машинобудівний комплекс забезпечує економічну незалежність країни.

В світовому машинобудуванні тільки декілька країн здатні виробляти всю номенклатуру машинобудівної продукції. Це США, Японія, Росія, ФРН, Великобританія та Франція. Також, в певній мірі можуть виробляти, Китай, Канада, Італія та Україна. Їхня сумарна доля в виробництві продукції складає біля $\frac{3}{4}$ світового показника, частка машинобудування в структурі промисловості коливається від 25 % (Китай) до 40 % (Японія) по кількості зайнятих та вартості виробництва [6]. Машинобудівні компанії цих країн – основні лідери світового науково-технічного прогресу.

Більшість промислово розвинутих країн Європи (особливо Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія, Іспанія та інші), нових індустріальних країн (особливо Корея, Сінгапур, Бразилія, Мексика) та деякі країни Азії (Індія) спеціалізуються на виготовленні окремих видів машинобудівної продукції, з якими вони виходять на світовий ринок.

Україна здатна виробляти майже всю номенклатуру машинобудівної продукції – це є одним з пріоритетних напрямків для розвитку економіки країни. Але на розвиток економіки впливає не тільки світової фінансової кризи, а й інші чинники. За 18 років незалежності в державі не зуміли провести необхідних реформ, не перебудували економіку. На момент отримання незалежності Україна була фактично сировинним придатком Радянського Союзу, однак за ці роки ситуація не дуже змінилася. Хіба що вона стала таким самим сировинним придатком до розвинутих країн світу. Після розпаду СРСР українське машинобудування пройшло разом з економікою країни через всі етапи кризи, через всі ринкові експерименти, що проводилися у промисловості. Головна причина кризи даної галузі в країнах СНД – розрив єдиного машинобудівного комплексу колишнього СРСР. Його дроблення сприяло тому, що машинобудування було істотно потіснене великими іноземними корпораціями як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, особливо в наукомісткому секторі.

Структура машинобудівної галузі України характеризується переважанням металомістких галузей і недостатнім розвитком наукомістких. Хоча для розвитку останніх в Україні є всі необхідні умови (розвинена науково-дослідна база, виробничий і науковий потенціал, вигідне транспортно-географічне положення, що зумовлює ефективний зв'язок як з економічними районами всередині країни, так і з зарубіжними країнами, а також розвиток загальнобудівної бази). Експорт України дуже великий, це само по собі добре, проблема ж у його структурі, в якому лише незначна частка готової продукції, а це призводить до великих втрат. Адже Україна постачає металопрокат, який є сировиною для західної промисловості.

У такій ситуації треба переорієнтовувати структуру експорту. І саме криза дає величезний поштовх структурним змінам економіки України. Якщо цього не зробиють, то в економіці країни будуть дуже погані перспективи. Візьмімо наприклад Китай, в якому ще декілька років назад орієнтувалися на експорт сировини. Зараз Китай постачає свої готові товари у більшу половину країн світу. Це можна побачити й в Україні – китайські автомобілі вже не є чимось екзотичним, як колись. Якщо тенденція збережеться, то за кілька років більша половина українців будуть мати китайські авто. Структурна перебудова назріла давно, але зараз їй просто немає альтернативи.

Можна побачити які зміни відбуваються в обсягах виробництва продукції машинобудування. Динаміка росту обсягів виробництва в машинобудуванні: 2000 р. – 15,3 %, 2001 р. – 18,3 %, 2002 р. – 11,3 %, 2003 р. – 35,8 %, 2004 р. – 28 %, 2005 р. – 7,1 %, 2006 р. – 11,8 %, 2007 р. – 28,6 % [5].

Багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, що поєднує більше 11 тисяч підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості у 2008 році перевищувала

15 %, у ВВП становила близько 12 %. У машинобудуванні було зосереджено понад 15 % вартості основних коштів, майже 6 % оборотних активів вітчизняної промисловості й більше 22 % загальної кількості найманих робітників [5].

За даними міністерства економіки відбувається спад обсягів виробництва продукції машинобудування за січень-серпень 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року склав 52,2 %. Зменшення обсягів машинобудування обумовлюється скороченням обсягів випуску автомобільного транспорту (на 82,7 %), залізничного рухомого складу (на 63,4 %), машин та устаткування для металургії (на 62,2 %), для сільського та лісового господарства (на 57,4 %), для добувної промисловості й будівництва (на 56,8 %), контрольно-вимірювальних приладів (на 45,4 %), апаратури для радіо, телебачення та зв'язку (на 33,6 %), у виробництві електричних машин та устаткування (на 32,9 %). За січень-липень 2009 р. кількість прибуткових підприємств галузі склала 50,5 % (торік – 66,0 %) [7].

Оскільки ця криза не припиниться за рік, а буде не менше двох-трьох років, то з кожним роком можна очікувати ще більший спад обсягів машинобудування. Що послаблює і так мінливу економіку України.

Забезпечення випереджаючого розвитку машинобудівної галузі – одна з найважливіших умов побудови постіндустріального суспільства, що базується на ефективному використанні наукових знань і високих технологій. Машинобудування має ключове значення для технологічного переозброєння всіх галузей виробництва.

Першочергове значення для економіки України має і кардинальне підвищення технологічного рівня продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування. Зокрема: оновлення тракторобудівних та комбайнобудівних підприємств, розробка і організація виробництва різноманітної сучасної та перспективної сільськогосподарської техніки, розробка і впровадження нових високоефективних та екологічно безпечних двигунів для транспортних засобів та сільгосптехніки, в тому числі спроможних працювати на біопаливі, а також на водневому паливі.

В Україні необхідно технологічно реорганізувати повний комплекс всіх складових машинобудівного виробництва – від заготівельного, агрегатного, метрологічного, металообробного, верстатно-інструментального до автоматизованого, роботизованого сучасного механоскладального.

Україна може вийти на світовий ринок із конкурентоздатним верстатним обладнанням на основі наукомісткої механотроніки, паралельної кінематики, комп'ютерного оснащення.

Випуск спеціалізованими підприємствами редукторів, підшипників, електродвигунів, електротехнічної апаратури, метрологічних блоків є основою сучасного машинобудування. Україна має перспективу вийти із такими високотехнологічними виробництвами у технологічну платформу європейської економіки.

Добру перспективу становить розвиток інструментальної промисловості, як важливої складової машини – та приладобудування.

Особливість значної частки машинобудування полягає в тому, що продукція галузі не є "магазинним" товаром. Висока технічна складність, специфічність застосування, висока вартість – ці властивості продукції машинобудування накладають на виробника певні обмеження. Виробляючи таку продукцію, не можна просто рухатися за інерцією й розраховувати, що якщо вона користувалася попитом протягом останніх десяти років, то знайде свого покупця й зараз. Найчастіше причина незатребуваності продукції українського машинобудування укладається зовсім не в її низькій якості, як звичайно прийнято вважати. Для свого технічного рівня вона виконана цілком якісно. Але сам технічний рівень, набір основних споживчих властивостей продукції зовсім не відповідає поточним запитам

споживачів. Однак більшість українських виробників, на відміну від закордонних, фактично не відслідковують зміни в попиті споживачів.

Тому важливо розуміти, що перспективи підвищення конкурентоспроможності українського машинобудування залежать не тільки від наявності нових розробок або сучасних коштів проектування. Необхідно також створити механізм взаємодії виробників і споживачів машинобудівної продукції, для того щоб виробники вчасно одержували відомості про те, які нові вироби їм потрібно проектувати або які якості вдосконалювати у тих, що випускаються нині. Споживачі, у свою чергу, будуть мати чіткі орієнтири в тому, яка продукція їм буде доступна на внутрішньому ринку в перспективі. Хоча практика останніх років показує, що найчастіше споживач не в змозі спрогнозувати свою потребу. В Україні відсутній чіткий механізм довгострокового науково-технічного прогнозування, який би дозволяв сформувати уявлення про те, які технології й продукти будуть перспективними, якими споживчими якостями повинен бути наділений той чи інший продукт, щоб мати попит на ринку.

Підсумовуючи вище викладене можна виділити деякі шляхи підвищення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на світових ринках, що полягають у: 1) забезпеченні технічного переозброєння галузей машинобудівного комплексу з врахуванням того, що інноваційні процеси у машинобудуванні дають потужний поштовх для техніко-технологічного розвитку всіх інших

галузей економіки; 2) формуванні науково-технологічного та інноваційного потенціалів за умов стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, що засновані на вітчизняних науково-технічних розробках, здатних забезпечити українським товаровиробникам машинобудівної продукції конкурентні переваги на найближчій і довгостроковій перспективі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; 3) створенні механізму взаємодії виробників і споживачів машинобудівної продукції, для того щоб виробники вчасно одержували відомості про те, які нові вироби їм потрібно проектувати або які якості вдосконалювати у тих, що випускаються нині; 4) активному включенні машинобудівного комплексу України в міжнародну науково-виробничу кооперацію з іншими країнами світу та інтеграційними об'єднаннями.

1. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CSP2009> 2. Лук'яненко Д. Г., Білорус О. Г., Губський Б. В., Євдокименко В. К., Ковальчук Т. Т. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с. 3. Budkin V. Ukraine in the System of the New Geoeconomic Coordinates of the 21st Century // Geopolitical & Economic Research on Central & Eastern Europe. Vol. 3/2003. Bialystok, 2003. – P. 19–29. 4. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Під заг. ред. чл. -кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ Видавництво "Аспект-Поліграф", 2007. – 308 с. 5. Аналіз машинобудування // Ж-л "Машинобудування України" 2008. – № 22. 6. Єфіменко Н. А. Управління процесами відтворення машинобудування: монографія. – Черкаси: Вид. від. ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2007. – 376 с. 7. Міністерство економіки України http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/info_boxes?art_id=38501&cat_id=38506.

Надійшла до редколегії 24.02.10

Г. Харламова, канд. екон. наук, асист.,
К. Таран, студ.

МІГРАЦІЙНІ МЕРЕЖІ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Проведено аналіз особливостей оцінки та моделювання взаємозв'язку міграційних процесів і рівня людського капіталу країни. При специфікації моделі запропоновано розглянути ланцюг "міграція – людський капітал", враховуючи прямі іноземні інвестиції у якості "посередника".

Analysis of peculiarities of estimation and modeling of correlation between migration and human capital is hold. Under process of model specification we propose to investigate the link "migration – human capital" with accounting of foreign direct investment as a go-between.

Розвиток людського капіталу є першочерговим в аспекті можливостей людини вести гідне життя та реалізовуватися в ньому як особистості. Насьогодні нормативне окреслення світових перспектив розвитку людського капіталу найширше і найточніше наведено у звіті про Цілі розвитку людського капіталу у новому тисячолітті (the Millennium Development Goals). Запропоновані цілі розвитку людського капіталу погоджені світовою спільнотою і мають певні часові межі для подолання екстремальної бідності, розширення гендерної рівності та розвитку можливостей доступу до освіти та охорони здоров'я. Звичайно, така декларація спільних цінностей є передумовою для побудови спільного добробуту, зростання людського капіталу кожної нації окремо із одночасним посиленням колективної безпеки у нашому глобальному суспільстві незалежних держав.

Особливо актуальним є питання формуванню людського капіталу в період кризи. Усі країни, виходячи з кризи, намагаються врятувати людський капітал, бо знають йому ціну.

В Україні проблемі дослідження людського капіталу присвячено багато робіт, зокрема потрібно згадати роботи Грішнєвої О. А., Лібанової Е. М. [5]. Проблематика міграції населення була особливо актуальною для досліджень в роки перебудови, коли відзначався значний відтік населення [10]. Потужні дослідження міграційних процесів були зроблені Хомрою А. [12]. Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. міграційні мережі дещо відійшли на другий план для дослідників людського капіталу. Однак, саме зараз, у період зростання глобалізаційних процесів, які стимулюють значні "переливання" капіталу, в

тому числі людського, постає актуальним вирішення питання взаємозв'язку міграції людського капіталу із загальними потоками фінансового капіталу.

Тому, мета цієї роботи – зробити спробу якісного та кількісного оцінювання сили взаємозв'язку міграційних мереж та фінансових потоків у їх подальшому впливі на формування людського капіталу.

Як стверджує Світовий банк, якщо зняти бар'єри на шляху вільного пересування трудових ресурсів, це дасть більший економічний ефект, особливо для країн, що розвиваються, ніж лібералізація торгівлі [1]. Статистичний аналіз економічного впливу міграції за 15 країнами – членами ЄС із 1991 по 1995 роки свідчить, що збільшення частки мігрантів у загальному населенні країни на 1 % забезпечує 1,25–1,5 % приросту ВВП. В Іспанії 30 % усього приросту ВВП із 1996 по 2006 роки забезпечили іммігранти. Те ж саме джерело забезпечило половину профіциту іспанського бюджету. Німецькі дослідники підраховали, що іммігрант, який приїхав у країну в 30-річному віці й залишився в ній, збагачує скарбницю цієї країни на 110 тис. євро. У Великобританії іммігранти загалом одержали в 1999–2000 роках зі скарбниці 28,8 млрд. фунтів стерлінгів, а внесли за той же період 31,2 млрд. Результати обробки даних за всіма країнами ОЕСР з 1984 по 1995 роки продемонстрували відсутність позитивної кореляції між припливом мігрантів і зростанням безробіття. У той же час загальносвітова статистика показує ще більше переваг для країн походження міграції. Зокрема для 36 із 153 країн, що розвиваються, перекази членам сімей емігрантів, які залишилися на батьківщині, перевищують решту різновидів зовнішнього інвестування й фінансування. Суми цих переказів за

2006 рік удвічі більші за загальні обсяги іноземної допомоги (106 млрд. дол.) і еквівалентні 2/3 обсягів прямих іноземних інвестицій (325 млрд. дол.) (за даними [2–3]).

В Україні внаслідок низького рівня життя населення спостерігаються значні втрати людського (зокрема, трудового) потенціалу.

Теорія людського капіталу може бути покладена в основу нової концептуальної моделі розвитку України та її регіонів, адекватної соціально-орієнтованій ринковій економіці [4–5]. Умови формування людського капіталу пов'язані переважно із соціально-економічним розвитком регіону. Одночасно, накопичення і розвиток сукупного людського капіталу регіону та зростання віддачі від цього капіталу стимулює розвиток самого регіону, можливості його економічного зростання і досягнення добробуту населення.

Регіональний індекс людського розвитку (RIHC) базується на концепції людського розвитку, що як логічне

продовження двох найбільш поширених соціально-економічних доктрин – "основних потреб" та економічного розвитку, зосереджується на задоволенні фізичних та духовних потреб людини та її розвитку. Компонентна структура регіонального індексу людського розвитку (RIHC) може бути представлена дев'ятьма блоками показників, що віддзеркалюють дев'ять основних аспектів людського розвитку: демографічного, ринку праці, матеріального добробуту населення, його умов проживання, рівня освіти, стану та охорони здоров'я, соціального середовища, екологічної ситуації, фінансування людського розвитку. На основі такого підходу до вимірювання людського розвитку на регіональному рівні отримано можливість порівнювати регіони в аспекті регіонального людського розвитку (за місцем кожного регіону на універсальній шкалі). Як приклад, наведемо обрахунки RIHC та рейтингу регіонів на його основі для західної частини країни і м. Києва для порівняння (табл. 1).

Таблиця 1. Регіональні тенденції людського розвитку (на прикладі західної частини України)

	RIHC				Рейтинг області			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Волинська	0,524	0,502	0,494	0,489	13	19	17	16
Закарпатська	0,524	0,554	0,527	0,522	14	6	9	10
Івано-Франківська	0,536	0,527	0,481	0,491	10	15	20	15
Львівська	0,551	0,536	0,526	0,525	7	12	11	8
Рівненська	0,541	0,474	0,517	0,495	9	24	13	14
Тернопільська	0,559	0,541	0,525	0,521	5	10	12	11
Чернівецька	0,532	0,538	0,514	0,481	12	11	14	19
Для порівняння – м. Київ	0,694	0,705	0,694	0,683	1	1	1	1

В умовах становлення глобального інформаційного суспільства, формування економіки, що базується на знаннях, новою якісною рисою людських ресурсів, а також новою закономірністю суспільного розвитку стає інноваційна якість людського капіталу (IQHC). IQHC – це потреба людського пізнання, в основі якого лежить інноваційна культура людини, колективу, суспільства в цілому; здатність творити інновації на основі нового знання у всіх сферах людської діяльності. Впровадження у практику регіонального управління розрахунків індексу інноваційної якості людського капіталу є запорукою створення нових методичних підходів для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку України, для побудови якісно нових, адекватних інноваційному типу розвитку, моделей соціально-економічної політики в сфері розвитку людського капіталу. Так, за нашими розрахунками розкид регіонального індексу IQHC – від 0,52 для м. Києва до 0,25 для Закарпатської обл. (максимальне значення IQHC = 1).

Зазначимо, що в цій роботі враховується проблема ендогенності, яка була до цього часу недооцінена в існуючих дослідженнях [1, 4, 6]. Ендогенність виникає в наслідок того, що міграція і людський капітал можуть значно впливати один на одного. З одного боку, оскільки вищий рівень людського капіталу стимулює впровадження нових технологій і ноу-хау у резидентній країні, це може призвести до швидшого економічного зростання і країни-реципієнта міграції. До того ж транснаціональні корпорації, які часом є вимогливими за національні до кадрових питань, також мають пропозиції кращих можливостей при працевлаштуванні і більш оплачувані робочі місця. Цьому сприяє і продуктивне економічне зростання країни. З іншого боку, зростання рівня людського капіталу у резидентній країні може знизити стимули до міграції. Присутність прямих іноземних інвестицій (ПІІ) може мати позитивний вплив на міграцію, оскільки місцеві службовці можуть бути переведені їхніми іноземними роботодавцями до роботодавця/головного філіалу компанії за кордоном або їх досвід/дослід/роботи на транснаціональну компанію може пізніше полегшити їх

рух у рідній країні [11]роботодавця]. Ці ефекти, ймовірно, будуть сильнішими для високоосвічених робітників/робочих, які мають навички роботи/навички на іноземну транснаціональну корпорацію, і це пояснює тлумачило сильніші зв'язки між потоками ПІІ, рівнем людського капіталу та "міграцією кваліфікації".

Тому, як один з можливих шляхів дослідження взаємозв'язку "людський капітал – міграційні потоки" ми пропонуємо розглядати посередництво ПІІ у цьому ланцюжку. Збільшення на один відсоток/процент загальної кількості мігрантів пов'язане із збільшенням на 0.3 відсотка/процент об'єму ПІІ. Якщо приділити увагу якісному складу потоку мігрантів, то подібне збільшення в числі мігрантів з[із] неповною вищою освітою збільшує ПІІ на 0.4 відсотка/процент. Крім того, 10-процентне/відсоткове підвищення мігрантів з неповною вищою освітою (як частки у загальній/загальну кількість постійних мігрантів) збільшує запас ПІІ в країні їх походження на додаткових 0.5 відсотка/процента. Отже, ефект є сильнішим для кваліфікованих мігрантів, тобто/цебто, для тих, хто/із/хтох має повну чи неповну вищу освіту.

Міграція освічених людей (так званий "витік мізків"), особливо з країн, що розвиваються, або транзитивних економік до розвинених, взагалі сприймається як негативний/заперечного/ ефект на рідну країну та її людський капітал. Цей ефект може бути дещо пом'якшений потоками грошових переказів від цих мігрантів, які мають досить великий дохід/доход у країні міграції у порівнянні з багатьма країнами, що розвиваються. Також можна передбачати/припускають, що може існувати інший позитивний ефект міграції; діаспора мігрантів може слугувати каналом передачі інформації через міжнародні кордони/межі і, таким чином, може посприяти більшій інтеграції їх рідної країни у[із] світову економіку через більшу присутність ПІІ.

Стратегію оцінки внеску міграційних мереж до надходження ПІІ представимо у наступній специфікації:

$$\ln FDI_{ct} = \alpha + \delta \ln Migrants_{ct} + X_{ct}\beta + \epsilon_{ct} + \epsilon_{ct} \quad (1)$$
де: FDI_{ct} – обрано у якості залежної змінної в специфікації (1) – об'єм ПІІ з країни c під час t ;

$\ln Migrants_{ct}$ – пояснювальна змінна у формулі (1) – логарифм потоку мігрантів з країни c , наявних в Україні в час t . Залежно від специфікації використовується інформація або щодо повного потоку мігрантів, або щодо потоку мігрантів з принаймні неповною вищою освітою, або частка мігрантів з неповною вищою освітою у загальній чисельності мігрантів;

X_{ct} – певні змінні контролю в моделі (1):

- перепис населення – щоб показати потенційний розмір споживчого ринку країни,
- ВВП на душу населення – щоб віддзеркалити купівельну спроможність споживачів в країні,
- середня інфляція під час 5-річного періоду, що є контролюючою змінною макроекономічної стабільності,
- індекс якості ділового клімату,
- відстань до України – як детектор гравітаційності моделі,
- рік у якості – *dumtmy*-змінної;
- ε_{ct} – випадкові збурення в моделі (1).

Параметрами в моделі (1) виступають коефіцієнти, які потребують оцінки: α , δ_1 , αt .

Через можливу ендегенність змінних мігрантів використовуємо підхід інструментальних змінних. Перша інструментальна змінна – об'єм мігрантів з країни c , які живуть в СНД під час t . Таким чином, ми вводимо тезу, що Україна та країни СНД є головними пунктами призначення, тобто потік мігрантів в Україну та у країни СНД буде корельованим. Проте, є менше причин підозрювати, що запас мігрантів в СНД корельований із залишковим членом в регресії. Отже, визначення цього інструменту відповідає визначенню змінної, для якої цей інструмент пропонується. Загальну кількість мігрантів в Україні досліджували, використовуючи загальну кількість мігрантів в СНД, і чисельність освічених мігрантів з неповною вищою освітою в Україні порівнювали із чисельністю освічених мігрантів з неповною вищою освітою в СНД.

Друга інструментальна змінна – ціна отримання національного паспорта в країні-партнері c , нормалізована на ВВП країни на душу населення. Високий паспортний збір, скоріш за все, утворить бар'єр для еміграції, особливо для бідніших верств населення. Високий паспортний збір пов'язаний з нижчим рівнем зовнішньої міграції.

Третьою інструментальною змінною обрали щільність населення в країні-партнері c [із]. Раніше дослідження міграції показало, що щільність населення – важливий [поважний] чинник [фактор], особливо в країнах із значною часткою сільського населення, що відображає [відбиває] відсутність адекватної земельної власності [10–11].

Експериментально можна ввести в модель ще дві додаткові інструментальні змінні, які індикують юридичні бар'єри щодо отримання [здобуття] паспорта та виїзду з країни [мандрівки], з якими стикаються громадяни деяких країн. Наприклад, в деяких країнах заміжні жінки, щоб подорожувати за кордон, повинні отримати дозвіл від своїх чоловіків, а незаміжні повинні отримати дозвіл від батьків або дорослого родича [межу]. Такі юридичні обмеження часто супроводжуються [супроводжуються] соціальним несхваленням жінок, які мігрують самі. Існування таких обмежень негативно [заперечний] корелює [зі] з числом мігрантів, як частки від кількості [відносно] населення. Другий набір обмежень складається з необхідності отримання [одержувати] урядового дозволу або виїзної візи, щоб [аби] поїхати за кордон [межу] і обмежень на виїзд, введених [запроваджувати] для громадян працездатного віку. Хоча дозвіл поїхати можна надати в більшості випадків, існування обмежень додається [добавляє] до витрат [затрат] невпевненості у прийнятті рішення щодо міграції. Більш того, обмеження, введені [запроваджувати] для гро-

мадян працездатного віку, можуть торкнутися [вимусити] населення у віковому діапазоні, у якому люди мають найбільшу схильність до міграції.

Дані для нашого дослідження відібрані з декількох джерел. Міграційні дані – це насамперед український перепис населення та статистика Державного комітету статистики [7], які включають дуже докладну інформацію щодо соціально-економічного статусу і країни походження іноземців, що живуть в Україні. Дані про міграцію можуть містити інформацію про зайнятості людини і її рівень освіти. Є 9 окремих рівнів освіти, перерахованих в статистиці, які можна агрегувати у дві головні категорії:

- незакінчена вища освіта і вища;
- середня освіта і нижче.

Таким чином, ми будемо в змозі обчислити чисельність мігрантів в Україні від кожної країни походження за кожною освітньою категорією.

Як перевірку надійності, використовуємо інформацію щодо промислової зайнятості мігранта. Таким чином, можливим є розрахунок певного "міграційного запасу" для кожної промисловості, на певний рік і за певною країною походження.

Для інструментальних змінних використовуємо дані зі статистики країн СНД, дані щодо щільності населення – від світової бази даних Індикаторів Розвитку [2–3, 8–9]. Як додаткові інструменти, використовуються фіктивні змінні – цінність одного перельоту для країн, в яких жінки стикаються з обмеженнями на іноземну подорож [мандрівку]; цінність одного переміщення для країн, що встановлюють інші юридичні обмеження для еміграції. Є тільки [лише] дві країни в зразку [взірці], які використовують першого типу [тип] обмежень (Єгипет і Саудівська Аравія) і чотири країни [зі] [із] другим типом обмежень (Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Ізраїль, де зобов'язаний їхати бере урядовий дозвіл, і Сінгапур, який обмежує подорож [мандрівку] громадян працездатного віку). Ці додаткові інструменти використовуються лише [лише] в перевірці надійності моделі.

Ми здійснили побудову та аналіз моделей OLS (лінійних регресій), який виявив, що присутність мігрантів з неповною вищою освітою [видається] позитивно корельована [зі] українськими ПІІІ. Цей ефект є [з'являється] істотним [суттєвим] в усіх специфікаціях. Навпаки, сукупний запас мігрантів не має статистично істотного [суттєвого] ефекту на будь-яку із змінних ПІІІ. Коли два індикатори міграції введено [запроваджувати] в ту ж саму модель, обидва мають позитивні знаки, але [та] жодна зі [жодна] змінних не досягає звичайних [звичних] рівнів значення. Подальший аналіз міграція-ПІІІ – людський капітал виявив аналогічну кореляцію.

Зазначимо, що у якості змінної людського капіталу при такій специфікації ми брали: або HC – "друга освіта", освітній капітал країни на певний час – частка населення країни–реципієнта віком 25–64 роки, яке перебуває у вищій освіті (спеціальній чи університетській), %; або HCUK – "понад базовий" освітній капітал країни на певний час – частка осіб, які перебувають на навчанні у вищих учбових закладах чи у професійно-технічних навчальних закладах, у загальній чисельності населення, % на початок року; або HCEDR – рейтинг освітнього рівня людського капіталу (Education Index), який вимірює ступінь того, наскільки населення країни залучено до процесу навчання. Індекс має межі від 0 до 1. При цьому не має жодної країни, яка б мала цей індекс рівний 0 чи 1 (0 – найнижчий освітній рівень населення країни, 1 – найвищий). Останній варіант змінної-індикатора людського капіталу є найбільш універсальним в аспекті порівняння різних країн.

Використовуючи отримані результати можна зробити висновок, що присутність мігрантів з неповною вищою освітою призводить до відтоку капіталу з України до країн походження мігрантів і погіршує рівень людського капіталу. Загальна міграція [видається] здається не

має ніякого[жодного] помітного ефекту на ПІІ, але достатньо позитивно впливає на рівень людського капіталу]. Також результат показує, що взаємозв'язок між міграцією та ПІІ стимулює приток мігрантів з вищою освітою, таким чином передбачаючи, що присутність освіченої міграційної мережі є позитивним чинником у розвитку людського капіталу нації.

Таким чином, міграційний капітал може виступати вагомою часткою міжнародного капіталу і слугувати додатковим джерелом фінансування для країни-реципієнта. Тому вплив міграційного капіталу на економіку тієї чи іншої країни важко переоцінити. Виходячи з цього Україні потрібно розробити таку стратегію залучення людського (у тому числі міграційного) капіталу до економічної діяльності, яка б сприяла стабільному й прогресивному економічному зростанню країни.

1. B. S. Javorcik, Ç. Özden, M. Spatareanu, C. Neagu Migrant networks and foreign direct investment // World Bank Policy Research Working Paper 4046, November 2006.
2. Human Development Reports 1995–2005 [Електронний ресурс]. <http://hdr.undp.org/reports/>.
3. United Nations Development Programme Report [Електронний ресурс]. <http://www.undp.org>.
4. Антолюк В. Головні напрямки зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні // Економіка і прогнозування. – 2007. – №3.
5. Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001.
6. Длугопольський О. Розвиток людського капіталу як невід'ємний атрибут функціонування економіки в 21 столітті // Світ фінансів. – 2007. – №1.
7. Офіційний Інтернет - сайт Державного комітету статистики України. www.ukrstat.gov.ua
8. Офіційний Інтернет - сайт: Eurostat, the Statistical Office of the European Communities. <http://ec.europa.eu/eurostat>.
9. Офіційний Інтернет - сайт: Статистика СНД (Статистичний комітет). <http://www.cisstat.com>.
10. Чорноус Г. О., Харламова Г. О. Прогнозування процесів міграції населення в Україні // Банківська справа. – 2002. – №4 (46).
11. Харламова Г. О. Дослідження впливу прямого іноземного інвестування на рівень розвитку людського капіталу приймаючої країни // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2 (80).
12. Хомра А. Структура і напрямки міграційних потоків населення. – К. 1997.

Надійшла до редколегії 24.02.10

Т. Овчаренко, канд. екон. наук, асист.

ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглядаються проблеми інвестування інноваційних проектів на промислових підприємствах та шляхи їх вирішення.

The article deals with the problems of investing in innovative projects on industrial enterprises and with the ways of their solution.

Інноваційна діяльність в сучасних умовах розглядається як один з найважливіших факторів ефективного функціонування організаційної, виробничої, фінансової, наукової сфер, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат.

Функціонування безоплатної системи державного фінансування не вимагає віддачі від проінвестованих коштів на науково-дослідні розробки, а це у свою чергу, не дає можливості державі відчувати революційні технологічні зміни у виробництві.

Більшість підприємств України усвідомлює необхідність інноваційної політики, але успішному її здійсненню заважають, перш за все, перешкоди фінансового характеру: великі витрати, відсутність фінансування, високі кредитні ставки, відсутність коштів у замовника, значний економічний ризик.

Прискорення розвитку наукоємкої промисловості залежить перш за все від ефективної інноваційної моделі, тобто функціонування інноваційного ланцюга "наукова ідея – промислова технологія – виробництво продукції, яка має платоспроможний попит", який сьогодні розірваний з об'єктивних та суб'єктивних причин.

Інноваційна діяльність повинна означати вибір досі не випробуваних методів чи технологій. Якщо технологічні можливості вже десь були випробувані і здійснені на практиці в економічній системі, то виробнича функція вже пройшла весь спектр технологічних можливостей. Однак в кризовій перехідній економіці України з метою припинення різкого спаду виробництва, збереження науково-технічного і інтелектуального потенціалу потрібно поєднувати базові інновації з поліпшувальними і модифікаційними, враховуючи їх технічні параметри і ринкову ситуацію. Формування і розвиток інноваційного процесу повинен здійснюватися на основі реальних комерційних оцінок витрат і результатів кожної з його складових. Система стимулювання має сприяти найбільш повному розкриттю творчих можливостей до пошуку нових ідей та їх впровадженню в реальні інновації.

Тому, в основу систематизації інноваційної діяльності підприємств на вході і виході системи необхідно покласти такі чинники, як зовнішнє і внутрішнє середовище, роль інноватора, технології і час.

Слід зазначити, що підприємства як самостійні економічні агенти, що діють в умовах ринку, при здійсненні інновацій в першу чергу орієнтуються на величину очікуваного

прибутку. Різниця між очікуваним прибутком від реалізації інновацій і одержуваним прибутком від виробництва старого продукту визначає розмір тих стимулів, які зацікавляють підприємства здійснювати інноваційну діяльність та брати на себе пов'язаний з цим ризик.

В інноваційному підприємстві важливе значення мають терміни реалізації економічних інтересів виробників і споживачів технічної інновації. Для споживача це можливо тоді, коли витрати на придбання нової техніки та введення її в експлуатацію будуть відшкодовані на 1,5–2 роки раніше капітального ремонту чи виведення з експлуатації внаслідок морального старіння. Виробник буде зацікавлений у освоєнні нової техніки, якщо його сумарні витрати також окупляться за 1,5–2 роки до зняття з виробництва морально застарілої техніки.

Низька платоспроможність підприємств і висока невизначеність макроекономічної ситуації в перехідній економіці посилює не тільки ризик інноваційної діяльності, але й затрудняє, а інколи робить неможливим передбачити процес реалізації бізнес-планів інноваційних проектів навіть у короткостроковому періоді. Значна частина обгрунтованих бізнес-планів не була реалізована через припинення виробничої діяльності підприємств.

Дослідженням питання інвестування інноваційних проектів на промислових підприємствах займався значна кількість авторитетних вчених, таких як: Говоруха Ж. А., Зінченко А. П., Ільчук В. П., Федулова Л. І та інші.

Основною метою даної статті є аналіз проблем інвестування інноваційних проектів на промислових підприємствах та пошук шляхів їх вирішення.

При інвестуванні доцільно орієнтуватися на теперішню і майбутню вартість капіталу, що буде сприяти врахуванню ризиків і захисту інвестицій.

Розробляючи стратегію і тактику реалізації інноваційних проектів в період трансформації, підприємства повинні бути готовими до ймовірного виробничого, фінансового та комерційного ризиків, які посилюються загальноекономічним становищем підприємств і макроекономічною нестабільністю в країні.

Зниження величини ризику в складних умовах трансформації можливе через страхування, створення резервів непередбачених витрат, цінову політику.

Кожна одиниця витрат в інноваційному процесі має бути доцільною і відповідати збільшенню результатів. Однак, на нашу думку, економію витрат не слід розгля-

дати як самоціль, а в зв'язку зі стратегічними цілями фірми, які можуть полягати в швидкому і повному оволодінні сегментом ринку, в досягненні стратегічного успіху в перспективі, негайному одержанні найвищого прибутку від інших результатів.

Таким чином, нові економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, підвищення уваги до ефективної організації досліджень та розробок, організації нововведень на всіх стадіях життєвого циклу продукції, зниження інноваційних ризиків. Тому, перш за все, необхідно прискорити: організацію фінансової підтримки інноваційного підприємництва (виникнення фондів венчурного фінансування інноваційної діяльності, або інших регіональних фондів підтримки науково-інноваційної сфери); виявлення інноваційного ресурсу та забезпечення до нього широкого доступу [2].

Розглянемо важливість державної підтримки при впровадженні інноваційних проектів.

Велике значення для стимулювання винахідництва має система державних заходів, спрямованих на надання пільгового податкового режиму для дослідницьких організацій і винахідників, різного роду позичок, дотацій, цільового фінансування досліджень, пільгової митної політики. Значну роль серед них відіграє податкова політика.

Підвищення питомої ваги пільг, що забезпечують сприятливий інноваційний клімат, є загальною тенденцією. Україні необхідно перейняти зарубіжний досвід державної підтримки і стимулювання інноваційної діяльності у розвинутих країнах як США нараховується більше сотні пільг, що активізують науково-технічний прогрес (НТП). Головна перевага податкової підтримки полягає у тому, що пільги надаються не авансом, а як заохочення за реальну інновацію, адже сума недоотриманих у виді податків коштів приблизно відповідає внескам фірм в інноваційний процес.

Головний принцип західної системи полягає в тому, що податкові пільги надаються не науковим організаціям, а підприємствам і інвесторам. Пільги плюс конкуренція забезпечують високий попит на дослідження й інновації. Регулярний перегляд пільг дозволяє державі цілеспрямовано стимулювати інноваційну активність у пріоритетних галузях, впливати не тільки на структуру і чисельність наукових і інноваційних організацій, але головне – на структуру виробництва.

Уряд Німеччини надає допомогу в проведенні досліджень переважно дрібним і середнім фірмам у вигляді часткової оплати праці дослідницького персоналу – у середньому до 40 % відповідного фонду заробітної плати, а також шляхом прямого фінансування до 30–40 % кошторисних витрат на НДР, що здійснюється по державним замовленням. Крім того, розповсюдженою є практика надання їм безоплатних позичок, що досягають 50 % витрат на впровадження нововведень [4].

У ряді заходів державної підтримки нових починань у Великобританії велике місце займає конкурсне фінансування розробки найбільш перспективних новаторських ідей, проведене урядовими міністерствами техніки, торгівлі і промисловості, а кошти, які отримуються за рахунок призових нагород, дозволяють покрити 50–75 % витрат на розробку і збут нововведення.

Досягненню високих показників сприяє найбільшою мірою державна підтримка. Так, частка малого і середнього підприємництва в державних субсидіях у Німеччині на винахідництво в промисловості (навіть без обліку податкових пільг і премій за наукові розробки) складає 29 %.

Крім цих заходів державного фінансування у деяких країнах невеликим компаніям виявляється допомога в патентній діяльності. У США, наприклад, за рахунок бюджетних коштів оплачуються до 50 % усіх витрат, пов'язаних з отриманням охоронних документів. Подібні дії є серйозним стимулом – на відповідних фінансових умовах в країні видається 25 % усіх патентів.

У ряді заходів, що складають державну систему стимулювання винахідництва, важливе місце належить встановленню пільгового порядку сплати мита у залежності від важливості винаходу і статусу винахідника. У США діє 50 %-ве зниження мита для незалежних винахідників, некомерційних організацій і малих фірм. Встановлення митних пільг для винахідників-одинаків свідчить про зростаючу увагу в країнах, що використовують патентну систему охорони винаходів, до їхнього стимулювання. Визнаючи зростаюче значення і перспективність їхньої діяльності, патентна система за допомогою надання різного роду пільг створює режим найбільшого сприяння для заохочення діяльності незалежних винахідників і дрібних ризикових фірм.

Ефективним методом стимулювання інноваційної діяльності є амортизаційна політика, яка є частиною податкової політики. Встановлення нормативів зниження вартості капітальних і нематеріальних активів і порядку віднесення їх на виробничі витрати або на витрати періоду, безпосередньо впливає на величину прибутку і, відповідно, податку. Однак, в останні десятиліття у розвинених країнах усе ширше стали застосовуватися нормативні обмеження: норматив визначає граничні терміни експлуатації відповідного чи устаткування використання відповідних технологій. Причому такі обмеження можуть встановлюватися не тільки для виробників, але і в окремих випадках для споживачів. Ці позаподаткові методи також прийнятні вважати частиною амортизаційної політики.

Прямі бюджетні дотації виділяються або підприємствам, що освоюють нову продукцію, або споживачам цієї продукції. Дуже часто ці дотації погоджуються з постачаннями товарів для державних нестатків. Зокрема, у США розмір такої дотації на проведення нових перспективних НДР може досягати 15 % вартості державного замовлення. У Бельгії бюджетні кошти (до 150 млн. євро) для трансферту технологій залучаються через університети і науково-дослідні інститути. Слід зазначити, що Європейський Союз передбачає виділення 363 млн. євро протягом 4 років для створення інформаційної програми інноваційної системи, створення інноваційних центрів. У Німеччині трансферт технологій стимулюється можливістю використання бюджетних коштів через університети при створенні разом із приватним капіталом інноваційних компаній [4].

Як заохочення винахідників роботодавцями найбільше часто використовується механізм збільшення заробітної плати, доплат до неї, посадові підвищення, визнання за слуг авторів. Для службовців в обов'язки яких входить винахідницька діяльність, основною формою матеріального стимулювання є встановлення підвищеного окладу в порівнянні з іншими групами персоналу фірми.

Традиційною формою спеціальної винагороди є преміювання осіб, що створили винахід. Ці нагороди надзвичайно різноманітні за масштабами, цілями і обсягами. Вони поширюються і на об'єкти, що не патентуються. Існують ще більш широкі програми преміювання, що застосовуються до адміністративно-організаційних, комерційних пропозицій, як, наприклад, у компаніях "Дженерал електрик" чи "Дюпон де Немур". Преміювання відповідно до цих видів програм винагород здійснюється у виді наявних виплат, а також дивідендів на видані акції компанії.

Суттєві стимули для винахідників включають заохочувальні програми компаній, що намагаються поставити величину грошової винагороди в залежності від отриманого економічного ефекту. Так, у ряді великих концернів установлені нормативи виплат винагороди за винаходи в розмірі 10–25 % від економічного ефекту протягом першого року його використання, а у випадку особливо важливих – 10 % і в наступному році. Якщо винахід не створює економії, а його цінність полягає, наприклад, у підвищенні якості продукції, що в результаті приводить до збільшення її ціни, то винагорода може виплачуватися в залежності від збільшення прибутку компанії [5].

Запропоноване вище додаткове стимулювання винахідницької й особливо інноваційної діяльності здатно кардинально поліпшити інноваційний "клімат" і допомогти в подоланні кризи в економіці України, а також підвищити конкурентоспроможність підприємств на вітчизняних і світових ринках.

Проблеми, які виникають при здійсненні інноваційної діяльності підприємств можна виявити при аналізі факторів, що стримують впровадження інновацій. Ці фактори умовно можна поділити на три групи – економічні, виробничі та правові. До економічних факторів можна віднести наступні: нестача власних коштів (найбільш вагомий економічний фактор); недостатня фінансова підтримка держави; великі витрати на нововведення; високий економічний ризик; тривалий термін окупності нововведень; низький платоспроможний попит на продукцію; складність залучення сторонніх фінансових ресурсів через низьку привабливість української промисловості для інвестування; нерозвиненість фінансового ринку і неготовність капіталу до широкого інвестування в інноваційну сферу; невідомість термінів інноваційного процесу.

До виробничих факторів слід віднести такі: нестача інформації про нові технології; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями; незавершений характер дослідницьких робіт; нестача інформації про ринки збуту; несприйнятливості підприємств до нововведень; відсутність кваліфікованого управління інноваційними процесами, спрямованого на підвищенні якості продукції, отримання конкурентних переваг; поглиблена сировинна орієнтація вітчизняних підприємств.

Серед правових факторів можна виділити наступні: недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності; відсутність оптимального рівня оподаткування.

Для стимулювання інноваційної діяльності у промисловій галузі необхідні: мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до підприємств, які розвиваються; удосконалення амортизаційної політики); розширення джерел фінансування; тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом; активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки; розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням процентної ставки.

Отже, важливим пріоритетом розвитку інноваційних процесів на підприємствах є залучення іноземного капіталу, по-перше, з метою використання ресурсозабезпечення інвестиційної сфери, по-друге, з метою використання накопиченого іноземними фірмами досвіду створення і просування наукомісткої продукції.

Активізації прямих іноземних інвестицій сприяють надання різноманітних державних гарантій; введення правової регламентації й економічної організації системи страхування інвестицій; удосконалення практики змішаного фінансування інноваційних процесів; поетапне фінансування, що дозволяє контролювати величину інвестицій на кожній наступній стадії залежно від динаміки ризику [5].

Державною програмою розвитку промисловості на період 2003–2011 рр. передбачено еволюцію галузевих пріоритетів, а саме у машинобудівній галузі діяльність направлена на збільшення обсягів випуску інноваційного обладнання, експортно- та імпортозамінної продукції; створення конкурентоспроможної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках вітчизняної продукції.

До основних принципів державної політики відносно інноваційного розвитку промисловості слід віднести: орієнтація економічного розвитку промисловості на інноваційний шлях; визначення найбільш актуальних пріоритетів інноваційного розвитку промислового комплексу; формування нормативно-правової бази щодо посилення стиму-

лювання розвитку мережі технологічних інкубаторів, технопарків, технополісів тощо; створення умов для розвитку та використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; взаємодія науки, освіти, виробництва та фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; здійснення заходів щодо формування та підтримки функціонування міжнародної науково-технологічної кооперації; трансферу технологій, захисту сучасної вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та подальше просування на зовнішній ринок; формування більш сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності промислового комплексу країни; розвиток інноваційної інфраструктури; підготовка висококваліфікованих робочих кадрів; формування системи захисту прав інтелектуальної власності держави, юридичних та фізичних осіб [1].

1. Створення системи прискореного інноваційного розвитку передбачає:

- удосконалення нормативно-правової бази для стимулювання інноваційної діяльності;
- доведення рівня фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності до 1,7 % від ВВП;
- створення галузевого інноваційного фонду з наповненням його з коштів від приватизації промислових об'єктів;
- реформування галузевої науки;
- поєднання, перепрофілювання наукових установ;
- використання коштів від продажу надлишкового майна на розвиток матеріальної бази;
- включення наукових установ у великомасштабні об'єднання;

- стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури;
- створення галузевого центру трансферу технологій.

2. Пріоритетними напрямками розвитку промислової інформатичних технологій полягає в – організаційному формуванні галузей з розвитком наступних основних виробництв:

- системи управління промисловими підприємствами;
- системи автоматизованого проектування;
- інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень;
- бази даних;
- комунікаційні програми, в т.ч. для Інтернету;
- системи управління технологічним обладнанням;
- розвиток експорту програмного забезпечення.

Основними завданнями розвитку промисловості інформаційних технологій є:

- збільшення обсягів виробництва по відношенню до 2007 року складе у: 2012 р. – в 4,5 рази, 2017 р. – в 13,6 рази;

- створення крупних компаній та об'єднань які спеціалізуються на розробці програмних продуктів, інтеграції, впровадженні та ІТ-консалтингу;

- розвиток виробництва засобів інформаційних технологій [2].

Для розвитку і стимулювання інноваційної діяльності необхідно в законодавчому порядку передбачити залучення коштів на розвиток централізованої, регіональних та відомчих інноваційних інфраструктур. Інфраструктура інноваційного процесу в межах підприємств, наукових установ і інших суб'єктів повинна забезпечувати проходження інновації всіх етапів інноваційного циклу від розробки до впровадження. З метою забезпечення оперативної концентрації трудових, матеріальних, фінансових ресурсів в оптимальному напрямку структура елементів інноваційної інфраструктури повинна базуватися на великій кількості бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів. Доцільним є тісне співробітництво підприємств з органами місцевого самоврядування. Регіональні програми інноваційного розвитку мають забезпечити за рахунок коштів місцевих бюджетів розвиток комунальних інформаційних мереж, освоєння інноваційних технологій енергозбереження та обліку витрат ресурсів [3].

На сьогодні однією з обов'язкових умов подальшого розвитку економіки України є інноваційна діяльність у сфері виробництва. Активізація економічних процесів, обмеженість ресурсів визначають перехід підприємств на інноваційний тип розвитку, дозволяє забезпечити стійке функціонування підприємства за рахунок ефективного використання власних потенційних можливостей, підвищення зростання продуктивності виробничих ресурсів, зосередження зусиль по розвитку сфери науки і техніки.

Причиною стримування інноваційної діяльності промислових підприємств є відсутність джерел фінансування. Інноваційна діяльність в Україні фінансується переважно за рахунок власних коштів підприємств – їх доля становить близько 75 %. Обсяг фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів державного бюджету постійно зменшується. Таким чином, стримані темпи практичної реалізації державної інноваційної підтримки не приносять бажаних результатів економіці країни.

Держава лише здійснює непряму підтримку інноваційних структур, але при відсутності значних прямих державних капіталовкладень, податкові пільги, надані законодавством, не здатні заповнити нестачу довгострокового фінансування інноваційної сфери. Податкова система держави також не стимулює залучення коштів комерційних банків і бізнес-структур. Ситуація погіршується ще і високим рівнем ризику цих вкладень. Критичного стану набула зношеність наукового устаткування і матеріально-технічної бази науки. В Україні відсутні уповноважені загальнонаціональні та регіональні установи, що беруть участь у формуванні та реалізації державної інноваційної політики. Швидкість впровадження інновацій і перехід її на рівень масового виробництва уповільнюється і характеризується низьким рівнем сприйняття населенням інновацій, що є основним фактором, при задоволенні потреб.

Аналіз проблем інноваційної діяльності в країні вимагає активізації інноваційних процесів у промисловому виробництві, чому повинні сприяти такі фактори, як подолання нестачі власних коштів і розширення можливості залучення додаткових фінансових ресурсів. Інноваційна діяльність потребує кардинальних змін у динаміку бudge-

тного фінансування. Також одним з основних напрямків має стати пільгове кредитування банками такої діяльності.

Можливим шляхом виходу зі сформованої ситуації може бути залучення акціонерного капіталу і формування ринку цінних паперів, здатних активізувати інвестування прогресивних технологій за допомогою випуску акцій юридично оформленими інвестиційними компаніями, що займаються розробкою проектів, які пройшли ретельну експертизу і забезпечать у майбутньому повернення вкладень. Реалізація цих заходів одночасно зменшить ризик інвестування в інновації.

Активізація інноваційної діяльності потребує удосконалення податкової політики відносно промислових підприємств, що розробляють, впроваджують інновації і виробляють інноваційну продукцію. На сьогодні в Україні на порядку денному стоїть питання щодо розробки та запровадження механізму надання пільг таким підприємствам, які можуть встановлювати податкові канікули, надавати дослідницькі податкові кредити з правом їх вилучати з оподаткованого доходу поточні витрати на дослідні та впроваджувальні роботи, надавати пільги зі сплати податку на додану вартість.

1. Концепція загальнодержавної програми розвитку промисловості України на період до 2017 р.. <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/>. 2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: "Основа", 2005. – 552 с., с. 433. 3. Зінченко А. П., Ільчук В. П. "Розвиток інноваційної інфраструктури як базового елементу міської інноваційної системи" – К.: 2005, "Наука та інновації", № 6. 4. Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К., КНЕУ, 2000. – 172с. 5. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 107–115.

Надійшла до редколегії 25.02.10

М. Мошкова, асп.

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ІПОТЕЧНИХ АКТИВІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

З'ясовано особливості механізму сек'юритизації іпотечних активів у світовій практиці, здійснено аналіз розвитку сек'юритизаційних операцій на прикладі розвинених країн, а також визначено проблеми та перспективи розвитку сек'юритизації у вітчизняній практиці.

It is found especially the securitization of mortgage assets mechanism in the world, analyzed the development operations of securitization in case of developed countries, and identified the problems and prospects of development of securitization in domestic practice.

Практика реалізації сек'юритизації як особливої форми рефінансування активів була започаткована у 80-х рр. у США. Протягом останніх 20 років відбулося бурхливе зростання її обсягів, а основними активами, що можуть бути сек'юритизованими, стали іпотечні активи та комерційні активи. Як результат, з'явилося нове поняття – структурне або структуроване фінансування, яке передбачає унікальну можливість перетворення низько ліквідних активів у грошові ресурси для економічних суб'єктів. Однак не лише цей факт свідчить про важливість досліджень у цій сфері, але й той факт, що структурне фінансування може призводити до суттєвих проблем в тому випадку, коли активи, які підлягають сек'юритизації, мають низьку якість. Саме це стало причиною глобальної фінансової кризи, яка на декілька років увесь світ відкинула назад у економічному

розвитку. Зважаючи на те, що у вітчизняній практиці цей напрямок лише розпочав формуватися, необхідно розкрити проблеми, які перешкоджають розвитку сек'юритизації, а також визначити перспективи її розвитку з огляду на світову фінансову кризу.

Вище окреслені проблемні питання досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, Девідсон Е., Сандерс Е. зосереджені на дослідженні структурованого іпотечних активів на прикладі США [6]. Бакланова В. досліджує не тільки на ринок світової сек'юритизації, але й визначає причини виникнення іпотечної кризи в США та перетворення її на глобальну фінансову кризу [3], Аксьонов І. актуалізує питання про причини розвитку сек'юритизації активів в США [1]. Базилевич В. та Погорьельцева Н. здійснюють глибокий аналіз іпотечного

ринку загалом та практики сек'юритизації у світі зокрема [2]. Версаль Н. аналізує європейський ринок іпотечних цінних паперів, акцентуючи увагу на тому, що на ньому можуть бути представлені як звичайні, так і структуровані іпотечні цінні папери [4].

Метою статті є з'ясування особливостей механізму сек'юритизації іпотечних активів у світовій практиці та визначення основних проблем та перспектив розвитку сек'юритизації у вітчизняній практиці.

Сек'юритизація в загальному вигляді являє собою "... фінансування або рефінансування будь-яких активів компанії, які генерують дохід, наприклад, прав вимог ... шляхом "перетворення" таких активів в ліквідну форму через випуск облігацій або інших цінних паперів" [7, с. 2]. Такими активами у світі можуть бути права вимоги, по-перше, за кредитними картками, по-друге, за автокредитами, по-третє за іпотечними кредитами, по-четверте, за споживчими кредитами, по-п'яте, за дебіторською заборгованістю і т. д. Наведений перелік свідчить про те, наскільки різноманітними можуть бути активи, що підлягають сек'юритизації. Проте головні правила сек'юритизації залишаються незмінними, а саме активи повинні мати:

- родові ознаки, за якими їх можна виокремлювати у відповідні групи за строками, ставками, валютами тощо;
- чіткий механізм виділення з загальних активів оригінатора (власника активів, що підлягають сек'юритизації), оскільки їх виокремлення не дозволяє в разі його банкрутства вчиняти стягнення на активи, що були сек'юритизовані;
- ефективний механізм передачі активів спеціально створеній компанії без будь-яких обмежень, зокрема таких, як заборона на відступлення дебіторської заборгованості, необхідність повідомлення боржника про відступлення прав вимоги до нього, необхідність реєстрації передачі активів тощо.

Дотримання вище зазначених вимог і робить такою привабливою сек'юритизацію як для оригінаторів, так і для інвесторів.

У світовій практиці виокремлюють три основні види сек'юритизації [7, с. 5]:

- класична сек'юритизація на основі "дійсного продажу" – це операція, яка передбачає продаж банком своїх активів спеціально створеній компанії (спеціальній юридичній особі або SPV), яка своєю чергою фінансує придбання цих активів шляхом випуску цінних паперів на ринку капіталу;
- синтетична сек'юритизація – це операція, яка не передбачає продаж банком жодних активів, однак за якої відбувається передавання ризику збитків за деякими активами SPV або іншому банку зі сплатою відповідної премії;
- сек'юритизація бізнесу – це операція, що дуже схожа на кредитну, яка забезпечується всіма активами, що спроможні генерувати доходи. Для надання кредиту SPV використовує надходження від емісії цінних паперів на ринку капіталу, а компанія обтяжує все більшу частину своїх активів на користь інвесторів в цінні папери.

Серед названих видів сек'юритизації найбільшого поширення набула саме класична сек'юритизація. Друге місце належить синтетичній сек'юритизації, але у світлі останніх подій її обсяги постійно зростають. Ці два види сек'юритизації активно використовуються фінансовими посередниками, а от сек'юритизація бізнесу найбільшого поширення набула у Великобританії саме для торговельних та виробничих підприємств. Зважаючи на те, що наша увага прикута в основному до класичної сек'юритизації, насамперед, іпотечних активів, зупинимо увагу на складі її учасників та механізмі реалізації (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1. Основні учасники та їх повноваження у реалізації сек'юритизації

Учасники сек'юритизації	Повноваження
Оригінатор	Власник іпотечних активів, що можуть бути сек'юритизовані. Оригінаторами можуть бути банки та інші фінансово-кредитні установи, що надають іпотечні кредити.
Спеціальна юридична особа (SPV) або емітент	Викупує іпотечні активи у банку – оригінатора та емітує цінні папери. Є безпосереднім тримачем іпотечних активів.
Сервісер	Обслуговує іпотечні активи (досить часто оригінатор та сервісер є однією особою).
Резервний сервісер	Обслуговує активи у випадку, якщо їх не може обслуговувати сервісер, або в тому випадку, якщо SPV скористається своїм правом відмінити призначення сервісера.
Хедж-провайдер	Здійснює хеджування будь-яких валютних або процентних ризиків, які можуть виникнути у емітента структурованих цінних паперів.
Адміністратор грошових потоків	Надає емітенту банківські послуги або послуги з управління грошовими потоками.
Андеррайтер	Здійснює оцінювання та підтримання ціни цінних паперів, а також бере участь у структуруванні угоди.
Рейтингове агентство	Визначає рейтинг забезпечених активами цінних паперів. Існує лише три основних агентства в сфері сек'юритизації: Stanadard & Poor's, Moody's, Fitch.
Адміністратор по цінним паперам	Представляє інтереси інвесторів – тримачів цінних паперів, що забезпечені активами.
Аудитор	Виконує аудиторську перевірку пула активів, що може додатково вимагатися інвесторами.
Інвестори	Купують цінні папери, що забезпечені активами. Ними можуть бути банки, інвестиційні та пенсійні фонди, страхові компанії, хедж-фонди і т.д.

Джерело: складено автором на основі [6, с. 23–24; 7, с. 12].

Наведений перелік учасників сек'юритизації та відповідних їм повноважень свідчить наскільки складним є процес структурування особливо в сучасних

умовах, коли інвестори вимагають не тільки високого рівня доходності, але й належного рівня безпеки цінних паперів.

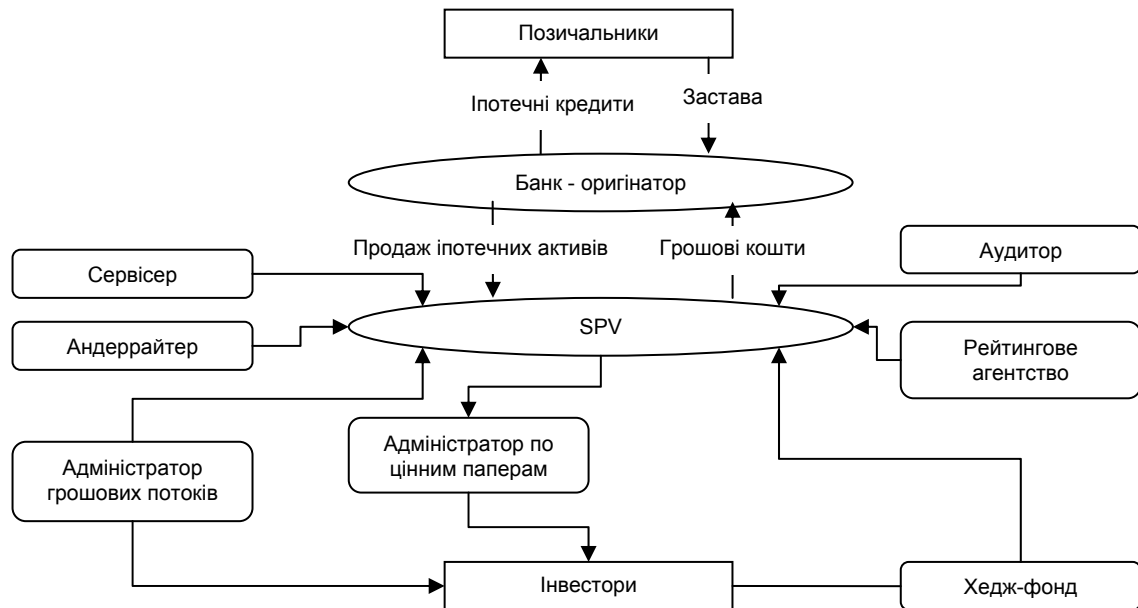


Рис. 1. Механізм класичної сек'юритизації на основі дійсного продажу

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1.

Механізм класичної сек'юритизації надзвичайно поширений у світі і стосується, як ми вже зазначали не тільки іпотечних, але й комерційних активів. В кожному регіоні співвідношення між цінними паперами, що випускаються на основі відповідної групи активів, є різним, оскільки це обумовлено специфікою надання кредитів. Зважаючи на те, що сек'юритизація значного поширення набула у США та країнах Європи, зупинимося на розгляді їх практики в сфері добору активів для сек'юритизації протягом 2005–2008 рр. (рис. 2). Період для аналізу був обраний з тією метою, щоб розглянути, по-перше, нормальну ситуацію, що складалася на ринку сек'юритизації до кризи (2005–

2006 рр.), а по-друге, кризову ситуацію (2007–2008 рр.), яка мала серйозні наслідки для ринку сек'юритизації як в США, так і Європі. Також не можемо не зупинити увагу на тому факті, що як різняться види активів, що стають об'єктом сек'юритизації, так і цінні папери різняться за видами активів. Для узагальнення інформації ми будемо виокремлювати два основні види цінних паперів, які виникають на основі сек'юритизації: іпотечні цінні папери (MBS) та цінні папери, забезпечені не іпотечними активами (ABS). В свою чергу серед ABS виділяють цінні папери, які забезпечені кредитами за кредитними картками, автокредитами, лізинговими кредитами і т. д.

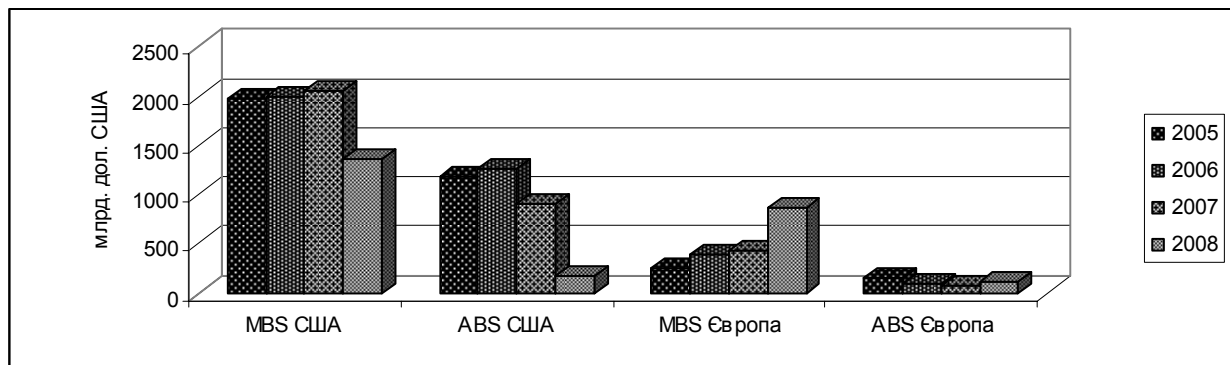


Рис. 2. Випуски цінних паперів, забезпечених іпотечними та не іпотечними активами в США та країнах Європи за період 2005–2008 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Очевидним фактом залишається лідерство США у здійсненні сек'юритизаційних операцій, де обсяги випуску структурованих цінних паперів у 2007 р. сягнули 3 трлн. дол. США, з них 70 % припадало саме на іпотечні цінні папери. Європа традиційно знаходиться на другому місці з обсягом випущених структурованих цінних паперів у 2007 р. 500 млрд. дол. США, з них 85 % – іпотечних цінних паперів. Однак протилежними є тенденції, які з'явилися у 2008 р. під впливом іпотечної кризи. Якщо в США відбулося скорочення сек'юритизаційних операцій у 2 рази, причому в сегменті іпотечних цінних паперів на 44 %, а в сегменті ABS на 82 %, то в Європі обсяги випусків MBS зросли у 2 рази, відповідно ABS – у 1,4 рази (рис. 2). Наведені дані є свідченням, по-перше, вищого рівня надійно-

сті MBS у порівнянні ABS, по-друге, європейський ринок сек'юритизації має певний запас міцності, що обумовлено вищою якістю активів, що підлягають сек'юритизації. В цьому аспекті також не можемо не відзначити той факт, що саме учасники європейського ринку сек'юритизації як шлях виходу з глобальної фінансової кризи пропонують запровадити жорсткіші вимоги до розкриття інформації щодо якості активів та підвищити вимоги рейтингових агентств до їх оцінювання.

В Україні сек'юритизаційна операції досі не набули широкого поширення, оскільки для того, щоб ринок сек'юритизації запрацював необхідна і відповідна нормативно-правова база, і наявність значної кількості учасників (табл. 1). Загалом, проблеми у запровадженні класичної

сек'юритизації в Україні можна розглядати у декількох площинах, а саме: нормативно-правове забезпечення, інституціональне забезпечення, розвиненість фондового ринку. Головною проблемою нормативно-правового забезпечення залишається його неузгодженість в контексті іпотечних цінних паперів, оскільки на території України можуть обертатися як іпотечні облігації, так і іпотечні сертифікати. Відмінності між цими цінними паперами можна чітко зрозуміти із законодавства, проте виникає питання, чи варто нам використовувати таку значну кількість іпотечних цінних паперів, коли у світі визначені види саме облігацій, забезпечених активами. Крім того, ДКЦПФР не надає інформацію щодо випусків іпотечних сертифікатів. Також у зв'язку з тим, що сек'юритизація набуває значних обертів у світі, варто, на нашу думку, розробити проект Закону "Про сек'юритизацію", в якому б визначався й інституціональний склад учасників, їх повноваження, а також види активів, які можуть бути сек'юритизовані, і нарешті, види сек'юритизації, які можливо використовувати в Україні. Що ж стосується другої площини проблем – інституціональної, то на сьогодні в Україні створена лише одна установа, без якої реалізація сек'юритизації неможлива, – Державна іпотечна установа (ДІУ), яка має всі повноваження, щоб виступати в ролі SPV. Однак з моменту створення ДІУ не було випущено жодного структурованого іпотечного цінного папера. У 2008 р. ДІУ здійснила випуск звичайних іпотечних облігацій на суму 200 млн. грн. Хочемо підкреслити, що іпотечні облігації мали назву саме "звичайні", хоча згідно Закону України "Про іпотечні облігації" ДІУ мала б випускати лише структуровані іпотечні облігації, оскільки емітентом звичайних іпотечних облігацій має бути іпотечний кредитор, а емітентом структурованих іпотечних облігацій має бути спеціалізована іпотечна установа, яка несе відповідальність за виконання зобов'язань за такими іпотечними облігаціями лише іпотечним покриттям [5]. Також набирає обертів діяльність вітчизняного рейтингового агентства – "Кредит-Рейтинг", проте викликає занепокоєння той, факт, що іпотечні цінні папери матимуть рейтинг лише одного рейтингового агентства, позаяк світова фінансова криза висвітлює проблему зловживань у присвоєнні неадекватних рейтингів. Що ж стосується усіх інших учасників сек'юритизаційного процесу, то вони знаходяться у стадії становлення, зокрема ті установи, які мали б убезпечувати інвесторів від

ризиків. Та й сам інститут інвесторів в Україні є незначним, оскільки формування повноцінного фондового ринку в Україні було загальмовано через кризу. Зважаючи на те, що вихід з кризи буде довготривалим процесом, відновлення практики сек'юритизації в Україні відбудеться через декілька років. Це обумовлюється також і тим, що банки припинили надання кредитів, які найчастіше є об'єктом сек'юритизації.

Таким чином, сек'юритизація є надзвичайно складною операцією структурного фінансування, що набула значного розвитку на початку ХХІ ст. Об'єктами сек'юритизації можуть бути як іпотечні, так і не іпотечні активи, проте в більшості регіонах світу превалює саме сек'юритизація іпотечних активів. З розвитком сек'юритизаційних операцій відбувалося їх ускладнення, у зв'язку з чим на сьогодні реалізується не тільки класична сек'юритизація, але й синтетична сек'юритизація та сек'юритизація бізнесу. В Україні були закладені підвалини для здійснення сек'юритизації, проте на сьогодні необхідно констатувати, що існують серйозні проблеми у подальшому її розвитку, що обумовлено недосконалістю нормативно-правовим забезпеченням, відсутністю сформованої системи учасників сек'юритизаційного процесу, гальмуванням розвитку фондового ринку в Україні. Глобальна фінансова криза суттєво ускладнює подальше впровадження сек'юритизації в практику вітчизняних банків, у зв'язку з чим відновлення зацікавленості до здійснення цієї операції уможливиться лише у разі позитивних змін в економіці країни загалом.

1. Аксенов И. Этапы развития секьюритизации в США: 1930–2008 // Энциклопедия Российской Секьюритизации 2008. – Санкт – Петербург, 2008. – С. 27–38. 2. Базилевич В. Д., Погорельцева Н. П. Ипотечный рынок: [монография]. – К.: Знання, 2008. – 717 с. 3. Бакланова В. Обзор состояния мирового рынка секьюритизации в 2009 году // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusipoteca.ru/files/articles/2009/baklanova-2.pdf>. 4. Версаль Н. І. Європейський ринок іпотечних цінних паперів: сучасний стан та перспективи розвитку в умовах глобалізації // Фінанси України. – № 9. – С. 70 – 80. 5. Закон України "Про іпотечні облігації" № 3273-IV від 22.12.2005 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3273-15&p=1250499220349272>. 6. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Э. Дэвидсон [и др.]; пер. [с англ. яз.] О. В. Смородинова при участии В. Качуро. – Москва: Вершина, 2007. – 592 с. 7. Секьюритизация в России: пути развития рынка и снижения стоимости заимствований // Доклад рабочей группы Международной финансовой корпорации. – Вашингтон: МФК, 2005. – 84 с.

Надійшла до редколегії 25.02.10

Г. Урсуленко, асп.

БАЗЕЛЬ II: ВИМІРЮВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

Важливість показників ризику полягає у спробі виміряти різницю між очікуваним та фактичним прибутком, враховуючи гіпотезу про нормально-розподілені величини. У статті розглядається угода Базель II, абсолютні та відносні показники ризику, а також обмеження в їх застосуванні.

The abundance of risk metrics stems from the effort to measure the difference between the expected and actual returns, under a hypothesis of normality. The article depicts the Basel II accord, absolute and relative risk metrics, limitation of their usage.

Попередження криз безпосередньо пов'язано з виявленням ризиків та управління ними. Прикладом застосування у міжнародній практиці методів оцінки ризиків є Базельська угода щодо достатності власного капіталу (так звана "Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу та стандартів капіталу: нові підходи" або "Базель II"), у якій достатність капіталу визначається за допомогою коефіцієнтів, що враховують кредитний, ринковий та операційний ризики [1]. Основною метою угоди є підвищення якості управління ризиками у банківській справі, у свою чергу, повинно зміцнити стабільність фінансової системи в цілому.

Побудова стабільної та ефективної банківської системи – це актуальна задача, яку можливо вирішити шляхом підвищення рівня капіталізації та внутрішнього контролю банків. Зі зростанням об'ємів кредитування ростуть ризики банківської системи, які потрібно оцінювати, вимірювати та мінімізувати.

Проблемою Базеля II, його впливу на економіку та банки України, а також аналізом його основних складових (так званих основ) займалися такі дослідники, теоретики та практики банківської справи: О. Дзюблюк, А. Мороз, В. Вітлінський, Л. Примостка, В. Кротюк, О. Куценко, А. Камінський, А. Кияк, В. Тичина, О. Задніпровська, В. Горбачук. Для України в умовах євроінтеграції створення ефективної банківської системи та залучення світового досвіду – це одні з найактуальніших питань, від вирішення яких залежить стабільність усієї фінансової системи.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду створені для підвищення чутильності банківського капіталу відносно ризиків, застосування покращених методів в управлінні ризиками та ефективної роботи з ризиками. Саме тому національні органи влади та нагляду повинні якнайшвидше адаптувати банківську систему до нових

вимог щодо вимірювання та управління ризиком, що в кінцевому результаті призведе до зростання та зміцнення стабільності цієї системи.

Метою статті є висвітлення основних показників ризику. У свою чергу це потребує вирішення таких завдань:

- вивчення сутності та змісту поняття "ризик";
- розкриття основних абсолютних та відносних показників ризику з обмеженнями в їх застосуванні;
- висвітлення основних складових угоди "Базель II" та підходів щодо управління кредитним, ринковим та операційним ризиком.

Ризик – це невизначеність інвестиційної норми прибутку, ймовірність того, що прибуток залежатиме від очікуваного прибутку, як результату впливу ринкових та зовнішніх факторів. Вплив деяких факторів можна передбачити, але більшості – ні. Ризик визначається частотою та розміром різниці між очікуваним та реальним прибутком, та їхнім розподілом навколо значення середнього очікуваного прибутку.

Наведемо ще декілька визначень ризику. Ризик – подія або група споріднених випадкових подій, що завдають збитку об'єкту, що володіє даним ризиком (ризик = подія) [2]. Під економічним ризиком розуміється певна можливість виникнення збитків, які вимірюються в грошовому виразі (ризик = можливість) [3]. Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити вірогідність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети (ризик = діяльність) [4].

Показники ризику вимірюють невизначеність очікуваного прибутку. Такі показники важливі для створення портфеля та його оцінювання. При цьому інвестор повинен досягти деякого рівня прибутку за умови, що менш ризикові інвестиції переважають над інвестиціями з більш високим рівнем ризику, хоча останні, як очікується, приносять більший прибуток.

Оцінювання ризику базується на історичних даних про різні класи активів. Використовуючи гіпотезу, що майбутнє добре передбачається за допомогою минулого, можна зробити висновок, що історичні дані найкраще підходять для вимірювання ризику.

Навіть, якщо ризик не може бути точно спрогнозований, то показники ризику забезпечують необхідну інформацію для відповіді на одне з найважливіших запитань інвестора: Яким повинен бути оптимальний портфель для досягнення його основних цілей? Показники ризику також використовуються для порівняння ризиків різних класів активів.

Показники ризику класифікуються в дві категорії: абсолютні та відносні. Успішне використання показників ризику залежить від їх співвідношення з основними цілями портфеля. Важливим також є кількість та якість доступних даних.

Використовуючи кількісні показники ризику, припускається, що виконується гіпотеза про нормально розподілений прибуток навколо середнього значення.

Найрозповсюдженими абсолютними показниками ризику є дисперсія, стандартне відхилення, VaR (Value-at-Risk), ризик втрат та ризик дефіциту. Розглянемо кожен з показників, а також обмеження в його застосуванні.

Дисперсія (σ^2) – це середнє значення квадрату різниці між реальним та очікуваним прибутком.

$$\sigma^2 = \frac{(R_1 - \bar{R})^2 + (R_2 - \bar{R})^2 + \dots + (R_T - \bar{R})^2}{T-1} = \frac{1}{T-1} \sum_{i=1}^T (R_i - \bar{R})^2$$

Стандартне відхилення (σ) – це корінь з дисперсії.

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{T-1} \sum_{i=1}^T (R_i - \bar{R})^2}$$

Стандартне відхилення, що є базовим статистичним показником, зазвичай використовується для вимірювання

змін прибутковості портфеля. Більше значення стандартного відхилення свідчить про більше коливання прибутковості портфеля у порівнянні з середньою прибутковістю.

Стандартне відхилення є корисним показником для таких портфелів як пенсійний фонд, який пов'язаний з позитивною та негативною дисперсією. Цей показник використовує нормальний розподіл, що є його обмеженням.

VaR (Value-at-Risk) – це показник, заснований на "найгіршому" значенні активів у певний період (наприклад, 1 % чи 5 % найгірших спостережень за період). Так як VaR розглядає лише найгірші результати, але ігнорує частоту їх виникнення, то деякі аналітики використовують його у поєднанні з іншими показниками, наприклад, з ризиком втрат.

Ризик втрат – це показник, який доповнює VaR, тому що показує частоту збитків. Для його застосування необхідно значний масив історичних даних, інакше результати не будуть відповідати дійсності. Зазвичай, чим довший період, тим ймовірніші збитки.

Ризик дефіциту – це ймовірність того, що інвестиція вартість менша за необхідну, для досягнення певних цілей. Ця ймовірність розраховується кількома методами, серед яких метод Монте-Карло. Цей показник найчастіше використовується для створення інвестиційного плану, що базується на поточних активах та обчислених майбутніх зобов'язаннях.

Відносні показники ризику. Відносними показниками ризику, які найчастіше використовуються для його оцінки, є ексцес прибутку, помилка спостереження, коефіцієнт Шарпа, β -коефіцієнт та коефіцієнт Трейнора.

Ексцес прибутку – це прибуток актива, вищий або нижчий за індекс цінного паперу, наприклад, державні цінні папери.

Помилки спостереження – це розбіжність між даними спостереження і дійсними даними. Помилки спостереження поділяють на:

- помилки реєстрації, які допущені в ході реєстрації даних спостереження випадково або систематично внаслідок неправильного встановлення фактів або неправильного їх запису;
- помилки випадкові, які допущені внаслідок дії випадкових причин, що спричиняють спотворення (зміну) даних в той чи інший бік;
- помилки систематичні. Вони бувають з вини неправильно сформованої програми дослідження. До таких також відносяться навмисні і ненавмисні: систематичні (навмисні) помилки виникають внаслідок навмисного свідомого перекручення даних з метою прикрашення реальної дійсності;
- помилки репрезентативності – це такі, що можуть виникати лише в несущільному спостереженні де відбирається для обстеження тільки частина сукупності, що в свою чергу впливає на об'єктивне відтворення інформації про дану сукупність в цілому.

Коефіцієнт Шарпа – це показник ефективності інвестиційного портфеля (актива), що розраховується як співвідношення середньої премії за ризик до середнього відхилення портфеля.

$$S = \frac{E[R - R_f]}{\sigma} = \frac{E[R - R_f]}{\sqrt{\text{VaR}[R - R_f]}}$$

де R – доходність портфеля (актива);

R_f – доходність від альтернативного вкладення (як правило, береться безризикова відсоткова ставка);

$E[R - R_f]$ – математичне сподівання;

σ – стандартне відхилення доходності портфеля (актива).

Бета-крефіцієнт (β -коефіцієнт) – це показник, що розраховується для цінного паперу або портфеля цінних паперів, та є мірою ринкового ризику, який відображає зміну доходності цінного паперу (портфеля) по відношенню до доходності портфеля (ринку) у середньому (середньоринкового портфеля).

Формула розрахунку β -коефіцієнта для актива у складі портфеля цінних паперів:

$$\beta_a = \frac{Cov(r_a, r_p)}{Var(r_p)},$$

де r_a – доходність актива;

r_p – доходність портфеля цінних паперів.

Формула розрахунку β -коефіцієнта для актива (або портфеля) відносно ринку:

$$\beta_a = \frac{Cov(r_a, r_m)}{D(r_m)},$$

де r_a – доходність актива;

r_m – доходність ринку;

D – дисперсія.

Коефіцієнт Трейнора – це співвідношення середньої доходності, яка перевищує безризикову відсоткову ставку, до систематичного ризику β .

$$K_T = \frac{E[R - R_f]}{\beta},$$

де β – систематичний ризик.

Базель II: нові правила для оцінки ризику та управління ним.

Перша редакція Нової Базельської угоди, опублікована у 1999 році, за основу мала угоди про норми достатності капіталу та Доповнення щодо ринкових ризиків, прийняті

Базельським комітетом з банківського нагляду у 1988 та 1996 роках.

У червні 2004 р. Базельський комітет завершив перегляд Базеля I. Новий документ мав такі нововведення:

- створення більш чутливої до ризиків системи зваженого розрахунку регулятивного капіталу, заснованої по можливості на кількісних оцінках ризиків, проведених самими банками;
- більш широке визнання інструментів зниження кредитного ризику;
- нові вимоги до капіталу під операційний ризик;
- розширення ролі органів нагляду;
- всестороннє розкриття інформації та методології банками [1].

Банки отримали 3 роки для впровадження нових вимог, враховуючи кредитний та операційний ризик.

Опора I: Мінімальні вимоги до капіталу. Розмір власного капіталу складає 8 %. Основні складові першої опори: 1) змінні вимоги щодо формування резервів для покриття збитків із кредитних ризиків; 2) застосування інструментів пом'якшення ризику; 3) вимоги щодо формування резервів для покриття збитків із операційних ризиків; 4) положення щодо операцій з сек'юритизацією активів; 5) положення щодо операцій торгового портфелю. Основне завдання Базель II – це інтеграція грошового ринку, кредитного ринку та ринку капіталів.

Опора I встановлює методи вимірювання кредитного, ринкового та операційного ризиків. Загальні витрати ризику (TCR – Total Cost of Risk) складаються з суми витрат кредитного ризику (CRC – Credit Risk Cost), витрат ринкового ризику (MRC – Market Risk Cost) та витрат операційного ризику (ORC – Operational Risk Cost).

$$Capital > TCR = CRC + MRC + ORC,$$

де $Capital$ – капітал.

Згідно Опори I банки повинні розраховувати рівень платоспроможності:

$$Bank\ Capital\ (min.\ 8\%) = \frac{Total\ Capital}{Risk\ Weighted\ Assests\ (Credit\ Risk + Market\ Risk + Operational\ Risk)}$$

де $Bank\ Capital\ (min.\ 8\%)$ – банківський капітал (мін. 8%);

$Total\ Capital$ – загальний капітал;

$Risk\ Weighted\ Assests$
(Credit Risk+Market Risk+Operational Risk).

– активи, зважені на ризик (кредитний ризик + ринковий ризик + операційний ризик).

Базель II вніс зміни в більшість методів оцінки ризиків: вдосконалилися методи, які використовувалися для вимірювання кредитного ризику; без змін залишилися методи для вимірювання ринкового ризику; вперше були представлені методи для вимірювання операційного ризику. Нова угода містить 3 методи для вимірювання кредитного та операційного ризиків та 2 методи – для ринкового ризику.

Методи для вимірювання кредитного ризику:

1. Стандартизований підхід (модифікована версія Базеля I);

2. Метод, заснований на внутрішніх рейтингах (IRB – internal-rating based);

3. Вдосконалений метод, заснований на внутрішніх рейтингах (A-IRB – Advanced internal-rating based).

Стандартизований підхід для кредитного ризику є розширенням Базеля I та використовує ваги, визначені зовнішніми рейтинговими агентствами. Методи, засновані на внутрішніх рейтингах, є більш вдосконаленими та викори-

стовують дані про втрати, які впливають на діяльність банку. Ці методи базуються на методиці VaR.

Методи для вимірювання ринкового ризику (такі ж як і в Базелі I):

1. Підхід на основі базових індикаторів (BIA – Basic indicator approach);

2. Внутрішні методи.

Методи для вимірювання операційного ризику:

1. Підхід на основі базових індикаторів (BIA – Basic indicator approach);

2. Стандартизований підхід;

3. Метод, заснований на внутрішніх рейтингах;

Базовий метод, заснований на внутрішніх рейтингах (Foundation IRB);

Вдосконалений метод, заснований на внутрішніх рейтингах (Advanced IRB).

Кожен з методів досить складний та потребує окремого дослідження. Зростаюча складність та комплексність кожного з методів повинна забезпечувати точний розрахунок та менший відсоток необхідного капіталу.

Опора II: Банківський нагляд. Регулює процес перевірки банку органами банківського нагляду: 1) передбачається формування підвищених резервів для окремих банків, якщо рівень резервів банку не відповідає його ризиковому профілю; 2) органи нагляду отримують повноваження втручатися в діяльність банків з метою уникнення знижен-

ня капіталу нижче від мінімального рівня; 3) підкреслюється необхідність забезпечення інтенсивного та постійного контакту з банками [5].

Зміст Опори II полягає у розширеній ролі органів банківського нагляду, які перевіряють адекватність капіталу, контролюють внутрішні процеси та вимірювання ризиків, а також втручаються у разі необхідності.

Ця Опора базується на чотирьох принципах:

1. Банки повинні оцінювати вимоги до капіталу у відповідності з ризиками;

2. Органи нагляду повинні визначати чи є капітал банку адекватним;

3. Очікується, що банки здійснюватимуть операції з капіталом на рівні, вищому від мінімального;

4. Органи нагляду повинні завчасно ідентифікувати проблеми та вживати необхідні заходи.

Опора III. Ринкова дисципліна. Вимагає розкриття банківської фінансової звітності для широкого загалу. Такий інструмент застосовується з метою створення основи саморегуляції банків. Деякі експерти вважають таку форму регулювання для банківського сектору неадекватною. Ця опора виконує роль додатку до перших двох опор.

Складова визначає ряд вимог щодо прозорості та відкритості інформації про втрати від ризику, ризик-напрямки та ризик-менеджмент. Банки зобов'язані публікувати організаційну та стратегічну інформацію, фінансову інформацію (структура та загальна вартість власних коштів, методи обчислення активів та зобов'язань), інформацію щодо кредитного ризику (загальну, часову) та інформацію щодо операційного ризику (події, які призводять до можливих збитків). Банки повинні публікувати звіти щодо деталізації ризику та вимог капіталу. Прозорість та розкриття інформації, як очікується, сприятиме клієнтам, акціонерам та самому банку.

Вимоги щодо управління кредитним, ринковим та операційним ризиком.

Кредитний ризик. Навіть банки з достатньою кількістю зарезервованого капіталу повинні детально аналізувати власні позиції щодо капіталу. Ризик-менеджмент включає дослідження застав, гарантій та деривативів (для банків, які працюють з деривативами). Важливе значення при цьому має повнота даних та баз даних. Кредитні системи повинні не лише відповідати вимогам ризик-менеджменту, а й бути доступними для зовнішнього контролю та регуляторних органів. Згідно Базеля II та його нової рейтингової методології вимоги щодо капіталу зросли, а це може призвести до негативного впливу на розширення кредиту та небажаних макроекономічних ефектів.

Операційний ризик. Цей вид ризику повинен розглядатися фінансовими інститутами відповідно до найпередовіших практик, які застосовуються у даній галузі, адекватних моделей ризику та способів його зниження, зокрема аутсорсингу. Фінансові інститути та їхні зовнішні відділи аудиту повинні звертати особливу увагу ідентифікації, вимірюванню та взаємозв'язку ризику.

Ринковий ризик. Звітування та агрегування всіх факторів ризику на ринковому рівні повинно створити прозоре середовище. Угода Базель II націлена на значне зростання прозорості завдяки наданню банками річних або кварталних звітів щодо втрат та збитків. Такі звіти надаються підрозділами ризик-менеджменту банку. Такі заходи направлені на контроль та попередження небажаних подій в кредитній діяльності, а також на посилення ринкової дисципліни.

У таблиці 1 наведено деякі позитивні та негативні аспекти Базеля II [6].

Таблиця 1. Позитивні та негативні аспекти Базеля II

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Дозволяє банкам створювати необхідні портфелі	Математичні моделі не здатні відобразити деякі реальні події
Надає значних переваг ризик-менеджменту	Існує ймовірність заниження зовнішнього рейтингу
Досить чутливі вимоги для вдосконалення ризик-менеджменту	Економічні цикли можуть призводити до змін у вимогах капіталу
Підвищує роль ринків	Складність Нової Базельської угоди

Таким чином українські банки знаходяться на різних етапах впровадження системи ідентифікації та оцінки ризиків. Зокрема щодо операційних ризиків, то деякі з банків систематично ведуть базу даних, де фіксуються операційні ризики, інші – мають підрозділи з управління операційними ризиками, хоча більшість банків, серед яких і банки першої десятки, знаходяться лише на стадії розробки концепції створення системи управління операційними ризиками. Така ситуація стосується не лише ризиків операційних, тому врахування досвіду інших країн при впровадженні нормативів Базельського комітету та уникнення таких помилок, як відсутність достатньої кількості статистичних даних, програмних продуктів та спеціалістів у галузі Базеля II, адекватних пристосованих до українсь-

ких умов моделей та неврахування особливостей економіки, – це першочергові завдання успішної інтеграції у світові банківські процеси.

1. *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*. – Basel. – November, 2005.
2. *Хохлов Н. В. Управление риском*. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с. – С. 11.
3. *Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия*. – СПб: Питер, 2000. – 170 с. – С. 5.
4. *Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие*. – М.: Изд-во "Дело и сервис", 1999. – 112 с. С. 7.
5. *Devine M. The Basel Accord. The Second Pillar-Supervisory Review*. – City and Financial Publishing. – Edited by Tattersall J. and Smith R. – 2005.
6. *Jorion Philippe. Value at Risk – The New Benchmark for Managing Financial Risk*, McGraw Hill. – 2007.

Надійшла до редколегії 26.02.10

Г. Черноус, канд. екон. наук, доц.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ: РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядаються питання, пов'язані з реалізацією технології інтелектуального підходу до управління бізнесом (BI), з шляхами її удосконалення, перспективами та вітчизняною специфікою впровадження.

The article deals with the problems of realization of Business Intelligence technology (BI), its improvement, perspectives and Ukrainian specific of adoption.

Сьогодні на світовому IT-ринку спостерігається така сама рецесія, що й в інших галузях. Велика кількість компаній, намагаючись зменшити втрати, в першу чергу скорочує витрати на IT, економлячи на обладнанні, програмному забезпеченні та послугах. Тим самим компанії

послаблюють свої позиції в майбутньому, адже відмовляють собі в можливості ретельно аналізувати загрози, що виникають, розробляти низку сценаріїв на майбутнє, створювати довготермінові і короткотермінові плани. Згідно прогнозам аналітичної компанії Gartner, до 2012 року

більше 35 % з п'яти тисяч найпотужніших компаній будуть приймати помилкові рішення через відсутність доступу до актуальних даних та аналітичної інформації [1].

Виходячи з існуючого кризового стану в економіці, для пошуку нових бізнес-можливостей особливого значення набувають аналітичні технології, серед яких найвизначніше місце посідає технологія інтелектуального підходу до управління бізнесом (Business Intelligence, BI). Аналітичні додатки і аналітичні бази, пов'язані з реалізацією цієї технології, є яскравим прикладом перспективного напрямку розв'язання нагальних проблем. Даний сектор IT-ринку отримав особливий розвиток в останні декілька років, оскільки компанії все більше повинні контролювати миттєві зміни в бізнесі та шукати способи ефективної реакції на них. Оскільки технологія BI сприяє консолідації систем, стандартизації, реалізації високих вимог до звітності, здатна інтерпретувати приховані закономірності, вона є особливо корисною в ті періоди, коли зміни проходять миттєво, а старі стереотипи руйнуються. Якщо бізнес працює непередбачувано, найважливішим ресурсом виявляються дані. Правильне рішення вимагає якісних даних, тому більшість керівників шукають сьогодні таких IT-партнерів, які гарантують перевірену, виважену, безнадлишкову інформацію. В зв'язку з цим, поряд з чітким обмеженням практично усіх IT-витрат, більшість BI-проектів в останні кризові роки, навпаки, розширювались і набували високого рівня пріоритету. Програмне забезпечення, пов'язане з технологією BI, має сьогодні статус антикризового програмного забезпечення.

Кризове середовище вимагає удосконалення BI-технології. Її метою є отримання знання – чіткого розуміння того, що відбулося, на що сподіватися в майбутньому і що робити сьогодні. Аналітика BI поєднує потужність і складність, включаючи в себе статистику, профілювання, розпізнавання образів, поведінковий аналіз, аналіз часових рядів, прогнозне моделювання, візуалізацію, аналіз причинно-наслідкових зв'язків тощо. Використання цих засобів дає змогу підвищити конкурентні можливості компанії.

Вперше термін Business Intelligence запропонував американський учений Ганс Петер Лун (1896–1964), під ним він розумів здатність встановлювати взаємозв'язки між поданням окремих фактів з тим, щоб діяти в інтересах розв'язання поставлених завдань і визначених цілей [2]. Оскільки BI поєднує цілу низку дуже корисних для підтримки прийняття управлінських рішень технологій, починаючи від електронних таблиць і завершуючи дейтамайнінгом, у сучасній науковій літературі вона часто виступає об'єктом економічних досліджень. Автори більшості публікацій [3–8] аналізують останні тенденції в розвитку окремих важливих компонентів розглядуваного підходу.

В даній статті акцентується увага на критичних питаннях та проблемах розповсюдження BI-технології, на шляхах удосконалення інтелектуального підходу, на перспективах його впровадження та на вітчизняній специфіці використання BI.

Більшість визначень пропонують тлумачити Business Intelligence як процес, технології, методи і засоби видобування і подання знань, і в цьому контексті BI можна вважати частиною більш широкого процесу, що називають пошуком знань (Knowledge discovery, KD) [2].

BI передбачає процес перетворення даних в інформацію для підтримки прийняття рішень; інформаційні технології збору даних, консолідації інформації і забезпечення доступу користувачів до накопичених знань; безпосередньо знання, видобуті в результаті поглибленого аналізу детальних даних і консолідованої інформації; наочне подання інформації та автоматичну генерацію звітів.

У відповідності з класифікацією Gartner [1], BI повинна реалізовувати, як мінімум, функції інтеграції, подання та аналізу інформації. Інтеграція передбачає управління метаданими, інфраструктуру, спільну роботу і управління процесами. Засоби подання інформації включають звітність, візуальні панелі інструментів, не-

регламентовані запити, інтеграцію з розповсюдженими офісними додатками. Засоби аналізу інформації в BI підтримуються технологіями OLAP, інтерактивною візуалізацією, прогнозним моделюванням і інтелектуальним аналізом даних. Потужна технологія інтелектуального аналізу даних дозволяє класифікувати об'єкти та здійснювати їх кластеризацію, визначати приховані залежності між параметрами та закономірності між пов'язаними подіями, аналізувати відхилення та виявляти серед них нехарактерні і повторювані, будувати прогнози. Серед новітніх інструментів BI визначають аналіз сценаріїв та спеціальні можливості моделювання. Взагалі, сутність BI найкраще відображає процес еволюції аналітичних засобів [3, 4].

Використання BI дає компаніям низку переваг. Зростаюча якість інформації дозволяє розв'язувати багато проблем і дає нові бізнес-можливості. Управління даними сприяє розв'язанню важливих організаційних питань щодо участі в організації управління. Корпоративна BI дає можливість отримувати інтегральну картину діяльності компанії. Можливість контролю над даними грає важливу роль у виконанні законодавчих вимог, що веде до покращення репутації, підвищення довіри, сприяє інвестуванню. Обґрунтоване використання аналітичних методів дозволяє перетворювати масиви даних в корисну інформацію, причому аналізу піддаються навіть напів- і неструктуровані дані. Отже, грамотно інтегровані засоби BI мають потужний позитивний вплив на операційну ефективність, скорочення витрат і продуктивність праці. Ці засоби не тільки дозволяють пройти через складний економічний період, а й завоювати міцніші конкурентні позиції.

На фоні великого теоретичного потенціалу та визначених позитивних наслідків від використання BI прикро виглядають результати дослідження TDWI, які визначили, що лише 24 % потенційних BI-користувачів активно використовують ці інструменти на практиці [5].

На думку аналітиків Gartner [1] розрив між теоретичною цінністю BI і практичними результатами обумовлений рядом причин: нестачею узгодженості між IT та бізнесом; нестачею взаємозв'язку між BI-інструментами, що використовуються на рівні відділів організації, і загальною корпоративною стратегією; нестачею взаємозв'язку між BI та бізнес-процесами (взаємозв'язок відображається в необхідності надавати необхідну інформацію відповідним користувачам в потрібний час); нестачею BI-адміністрування та нестачею навичок бізнес-користувачів.

Для усунення розриву між потенційною і фактичною користю від застосування BI дослідники пропонують широко пропагувати цю технологію, переконувати всіх в її необхідності і корисності, а також виводити на новий рівень корпоративну культуру, і тим самим домогтися якісного стрибка від інтуїтивного прийняття рішень до інформованого прийняття рішень.

Розглянемо напрями, які дозволяють добитися якісних змін в застосуванні BI-технології.

Одним з основних напрямів змін в ідеології BI має стати зміщення акцентів від даних до аналітики. Процес бізнес-аналізу реалізується після подання звітів і є базою для широкого розуміння і усвідомлення ситуації. На цьому етапі інформація перетворюється в знання. Великий потенціал бізнес-аналітики сьогодні не відповідає реаліям бізнес-аналізу. Потрібно усунути розрив між аналітикою і аналізом, для чого потрібно створити єдиний простір аналітичних опцій як для компаній, що реалізують IT-підхід до бізнес-аналізу, який передбачає звітність, запити, OLAP, дейтамайнінг, так і для компаній, що реалізують стандартний офісний підхід, який базується на використанні Excel-таблиць і баз даних Access.

Іншим напрямом змін має стати гармонізація BI і бізнесу, вони мають доповнювати один одного і активно співпрацювати за всіма напрямками. Дейв Веллс пропонує тривимірну модель (управління – мотивація – вимі-

рування), яка відтворює особливості BI-інфраструктури в майбутньому та описує її взаємозв'язок з бізнес-діяльністю [7]. Чарунки отриманого кубу відображають певні аналітичні можливості. Реалізація подібного підходу є потужним інструментом для узгодження, розстановки пріоритетів та виявлення аналітичних потреб.

Аналітика є важливим інструментом управління ефективністю і важливе значення в забезпеченні її реалізації надається аналітикам, які безпосередньо досліджують причинно-наслідкові зв'язки, шукають сенс в даних і впливають на прийняття рішень в бізнесі. Найскладнішою проблемою є розуміння і інтерпретація результатів аналізу, тому особлива увага в ідеології BI має бути приділена підготовці аналітиків.

Одночасна концентрація на бізнес-аналітиці, бізнес-аналітиках і потребах бізнесу дозволить змінити загальне уявлення про прийняття рішень.

Підвищенню значення BI в процесі прийняття рішень сприяє розвинення низки новітніх технологій [6].

Серед таких технологій на перше місце висувають інтерактивну візуалізацію як найсучасніший підхід до візуального подання даних, який передбачає широкі можливості управління процедурами введення-виведення, а також забезпечує взаємодію користувача з BI в режимі реального часу. Друге місце посідають аналітичні засоби для роботи з даними, що розміщуються в оперативній пам'яті (in-memory analytics). На відміну від підходів OLAP тут виключається завантаження даних зі сховища, що оптимізує аналіз оперативної інформації. На третьому місці – інтеграція методів BI з технологіями спеціалізованого корпоративного пошуку. На четвертому місці знаходиться програмне забезпечення як сервіс (Software as a Service, SaaS), яке відкриває можливість для використання BI невеликим компаніям. Технології SaaS, Web 2.0 та низка інших входять до складу технологій Cloud Computing (так званих "хмарних" обчислення, обчислень в Інтернеті). П'яте місце посідають сервіс-орієнтовані архітектури (Service-Oriented Architecture, SOA). Їх використання дозволяє замінити безпосереднє звертання аналітичних додатків до баз даних єдиним інформаційним сервісом на базі відкритих стандартів. Зазначені технології пропонують інструменти і методи, що забезпечують аналітику нового рівня.

Сприятиме поглибленню взаємозв'язку між BI і прийняттям рішень низка організаційних заходів.

Перш за все, це процес BI-стандартизації, тобто організаційний процес переходу від набору різних продуктів до єдиного "стандартного" для даної компанії BI-продукту. Даний підхід, хоча і вимагає вкладання коштів, в підсумку знижує витрати на супровід, розвиток, навчання і підтримку BI-додатків.

По-друге, серед організаційних факторів успіху BI виділяють зацікавленість керівництва, навчання потенційних користувачів (керівників, менеджерів, рядових співробітників), зменшення часу і складності впровадження. Рівень впровадження BI в організації характеризує масштаб, в якому компанії купують інструменти для своїх співробітників. Рівень використання характеризує ступінь, в якій BI використовується цими користувачами на практиці. Поєднання цих двох факторів і є тим інтегральним показником, який потребує постійної гармонізації і оптимізації.

Життєвий цикл BI представляється триетапним процесом, на першому етапі якого здійснюється організація, очищення та збір даних, на другому – подання даних в узгодженому вигляді, часто у вигляді звітів, третій, найважливіший, реалізує використання BI в процесі прийняття рішень. Третій етап виявляється найскладнішим для компаній.

Для того, щоб домогтися якісних змін, необхідно розробляти системи підтримки прийняття рішень, що дозволяють використовувати BI-аналітику і звіти в сценаріях "що-якщо", тим самим досліджуючи початкові дані, прийняті рішення і ефективність управлінського персоналу.

Отже, ключем до модернізації BI-проектів має стати узгодженість IT і бізнесу, а також впровадження засобів підтримки прийняття рішень і колективної взаємодії. Тоді дана технологія отримає подальше розповсюдження всередині організацій і галузей, а також на ринку середнього бізнесу.

Потрібно зауважити, що запровадження BI-технологій в світі і в Україні розвивається за різними сценаріями. Різним є масштаб підприємств, різні рівні конкуренції на ринках, різні рівні технологічної зрілості компаній, різні внутрішні вимоги до рівня сервісу і якості продукції та багато іншого є причинами того, що на ринку додатків для BI в світі і в Україні актуальними є різні тенденції [8].

Популярність BI-додатків серед українських компаній недостатня. Але за даними учасників IT-ринку України, інтерес до BI-засобів під час кризи підвищився [9], особливо по відношенню до галузевих, а також швидко впроваджуваних продуктах типу QlikView (в 2009 році ця система була впроваджена на ОАО "Фармак", в мережі будівельних гіпермаркетів "Нова лінія", в 2010 – в мережі супермаркетів "Велика кишеня", компанії "ABM Ампер").

Вельми популярний в світі "хмарний" BI є дуже вигідним для клієнтів. Що стосується українських реалій, то не дивлячись на те, що вигоди такої моделі могли б бути дуже цікаві українським компаніям з точки зору оптимізації грошового потоку і відходу від значних одноразових витрат, практичні проблеми і ризики доки переважають всі теоретичні вигоди. Для вітчизняних бізнесменів поки що взагалі незвична сама ідея винесення корпоративних даних за стіни рідного підприємства. В зв'язку з цим і світові постачальники таких послуг, як правило, не поширюють свої "хмарні" пропозиції на Україну. В деяких галузях українське законодавство забороняє передавати інформацію про клієнтів (що зазвичай є найважливішим предметом аналізу), третім особам. Тому не дивлячись на принагідні вигоди "хмарної" моделі BI, її перспективи не дуже чіткі.

BI-додатки з відкритим кодом поступово стають усе більш зрілими і все більше притягують увагу потенційних замовників. В Україні такий BI відносно крупними клієнтами поки не розглядається серйозно. В основному з ним експериментують невеликі компанії, які готові отримати продукт безкоштовно, і не готові купувати послуги з його технічної підтримки. Втім, у міру здобуття досвіду роботи з BI-продуктами з платними BI-ліцензіями і усвідомлення їх можливостей і ризиків використання, інтерес до BI з відкритим кодом збільшуватиметься.

Історично, операційний BI виник як можливість отримати додаткову віддачу від вже зроблених інвестицій в програмне забезпечення для бізнесу-аналізу. Як правило забезпечення для операційного BI спеціально не купують, а доповнюють власні облікові системи необхідними засобами. Звідси можна чекати, що операційний BI з'являтиметься в українських компаніях у міру популяризації BI-продуктів і здобуття досвіду роботи з ними.

Поки що українські компанії, обираючи засоби BI для побудови власних систем бізнесу-аналізу не звертають уваги на SOA-готовність продуктів-претендентів, і не згадують SOA в переліку критеріїв вибору, що надаються постачальникам. Проте у міру зростання підприємств і зростання кількості всіляких облікових і транзакційних систем в компанії, питання інтеграції даних встане гостріше.

Отже, вітчизняні компанії мають скористатися досвідом західних і діяти в цьому сенсі оптимально уже сьогодні. Це стосується як використання перспективних моделей, так і спрямування на стандартизацію, SOA, розуміння важливої ролі аналітиків.

В результаті дослідження загальних проблем технології BI та критичних питань, пов'язаних з їх застосуванням, можна зробити наступні висновки.

Сучасна бізнес-аналітика розвивається в напрямі розширення діапазону своїх можливостей, а саме увага має приділятися розв'язанню аналітичних задач, спрямованих на конкретну аудиторію. Показники, метрики,

тенденції, інструментальні і оціночні панелі мають відповідати конкретним функціям (дослідження, маркетинг, фінанси тощо) і бізнес-рівням (стратегічний, тактичний, оперативний). Вимагають дослідження інтерактивні процеси видобування нових зв'язків і явищ, коли кожне нове питання підіймає додаткове. Важливими є інструменти динамічної аналітики, яка забезпечить швидкий відгук на різні ситуації, де необхідний аналіз, це дозволить швидко і ефективно адаптуватися до змін в середовищі.

Одним з основних завдань є забезпечення доступності BI-технологій як в розрізі співробітників різних рівнів, так і в розрізі малого і середнього бізнесу. Компаніям такого класу необхідні дешеві аналітичні інструменти, розвинений функціональний пакет. В цьому може допомогти і використання так званих "керованих електронних таблиць". BI-інструменти і Excel-таблиці можна інтегрувати і не розглядати як конкуруючі розрізнені засоби. Велике значення мають розробки аналітичних додатків, представлених у вигляді сервісу.

Потужні перспективи відкриває розробка інструментів BI-технологій, представлених у вигляді гібридів додатків. Користуючись рішеннями лише одного постачальника можна пропустити ряд технологічних новацій. До того ж використання гібриду додатків забезпечить ефективний і окупний метод впровадження аналітики без повного перегляду архітектури всіх уже існуючих додатків.

З кожним роком зростає необхідність в кваліфікованих спеціалістах з BI-технологій. Причому знання в області BI не обмежуються лише розумінням роботи середовища, а відрізняються фаховим переглядом, оцінкою і оптимізацією роботи всіх ключових бізнес-процесів, використанням новітніх аналітичних засобів, обробкою подій, а також досвідом в галузі розповсюдження бізнес-

знань серед пересічних користувачів. Фахівці допоможуть зробити використання BI зрозумілою щоденною діяльністю персоналу, і це дозволить організації міркувати, планувати, розв'язувати нестандартні проблеми, мислити абстрактно, розуміти і впроваджувати новації в такий спосіб, щоб розширити знання і інформацію на компанію в цілому, добитися ефективнішого процесу прийняття рішень, досягти поставлених цілей.

Оскільки основним рушійним чинником розвитку BI-технологій є підвищення якості рішень, що приймаються, то питання колективної взаємодії і прийняття рішень вимагають створення систем підтримки прийняття рішень, що представляють собою комбінацію соціального програмного забезпечення і BI-платформ.

1. J. Richardson, K. Schlegel, R. L. Sallam, B. Hostmann. Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mediaproducts.gartner.com/reprints/oracle/article56/article56.html>.
2. Larissa T. Moss, Shaku Atre. Business Intelligence Roadmap: the complete project lifecycle for decision-support applications. Pearson Education, 2003.
3. Shaku Atre, Dipendra Malhotra. Real-Time Analysis and Data Integration for BI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dmreview.com/issues/20040201/8034-1.html>.
4. S. Foster, P. Hawking, A. Stein. Business Intelligence Solution Evolution: Adoption and Use. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bi-bestpractices.com/view-articles/4759>.
5. TDWI's Best of Business Intelligence, Vol. 6. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://download.101com.com/pub/tdwi/Files/2009TDWI_bbi.pdf.
6. K. Schlegel. Emerging Technologies Will Drive Self-Service Business Intelligence. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g_search&id=599107&subref=simplesearch.
7. D. Wells. The Changing Face of Business Intelligence. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.b-eye-network.com/view/9007>.
8. Д. Гудков 5 мировых BI трендов, которых нет в Украине. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ko.com.ua/node/47395>.
9. А. Дегелер, Е. Куликов, А. Кухар, Т. Ягофаров Украинский ИТ-рынок. Адаптация // Компьютерное обозрение. – 2010. – №3.

Надійшла до редколегії 26.02.10

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 117

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Підписано до друку 18.05.10. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 67. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 300. Ум. друк. арк. 10,3. Зам. № 210-5243.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"

01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43

☎ (044) 239 32 22; факс (044) 239 31 28

Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02