

Розглядаються теоретико-методологічні проблеми розвитку фінансів, інновацій, підприємницької діяльності, окремих ринків в економіці України, Польщі, КНР.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассматриваются теоретико-методологические проблемы развития финансов, инноваций, предпринимательской деятельности, отдельных рынков в экономике Украины, Польши, КНР.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов.

This edition contains articles describing theoretical and methodological problems of finance development, innovations, entrepreneurial activity and separate markets in Ukrainian, Polish and Chinese economies.

For scientists, teachers, candidates and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.І. Ігнатюк, д-р екон. 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. НАПН України; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В.О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; С.В. Науменкова, 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.; Р.В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; О.І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 24.01.12 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10
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, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Мандибура В. Фіктивний капітал в умовах сучасної світової економіки	5
Ігнатюк А. Стратегії набуття та підтримки монопольної влади фірми на ринку	9
Нестеренко О. Австрійська суб'єктивно-психологічна школа та формування австрійської традиції економічного аналізу	13
Чорноус Г. Механізм ідентифікації ситуацій та причинно-наслідкових зв'язків між подіями на підприємстві	15
Кравченко В., Чуньбу Ду Аналіз привабливості українського ринку для малих та середніх підприємств КНР: модель, практика, зовнішньоторговельні ризики	20
Василевський М., Заболотний С. Формування структури активів і пасивів на підприємствах агропромислового комплексу Польщі	24
Бердар М. Вплив глобалізації на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва	28
Вірченко В. Інтелектуальний капітал в системі антикризового управління підприємством	32
Демиденко Л. Фіскальні стимули сприяння інноваціям в умовах європейської інтеграції	36
Кравець Т., Ситенко А. Вейвлет-аналіз фондових індексів України та Польщі в періоди кризи та релаксації	39
Субботович Ю. Бюджетна децентралізація та зміцнення фінансів органів місцевого самоврядування	44
Вітренко А. Особливості ринку рекламних послуг і його місце у загальнонаціональному ринку	46
Рожко О. Специфіка формування фінансових ресурсів держави в умовах фінансової кризи	49
Пригара О., Ярош-Дмитренко Л. Привабливість міжнародних ринків для українських виробників машинобудівної галузі	53
Рибальченко С. Переваги суб'єктивної функції розподілу при моделюванні неоднорідного страхового портфелю	57
Морозов А. Еволюція та сучасний стан грошового обігу в Україні та світі	60
Вірченко О. Суперечності визначення ролі землі в економічній системі	64

СОДЕРЖАНИЕ

Мандыбура В. Фиктивный капитал в условиях современной мировой экономики	5
Игнатюк А. Стратегии достижения и поддержки монопольной власти фирмы на рынке	9
Нестеренко Е. Австрийская субъективно-психологическая школа и формирование австрийской традиции экономического анализа	13
Черноус Г. Механизм идентификации ситуаций и причинно-следственных связей между событиями на предприятии	15
Кравченко В., Чуньбу Ду Анализ привлекательности украинского рынка для малых и средних предприятий КНР: модель, практика, внешнеторговые риски	20
Василевский М., Заболотный С. Формирование структуры активов и пассивов на предприятиях агропромышленного комплекса Польши	24
Бердар М. Влияние глобализации на инновационно-инвестиционное развитие предпринимательства	28
Вирченко В. Интеллектуальный капитал в системе антикризисного управления предприятием	32
Демиденко Л. Фискальные стимулы содействия инновациям в условиях европейской интеграции	36
Кравец Т., Ситенко А. Вейвлет-анализ фондовых индексов Украины и Польши в периоды кризиса и релаксации	39
Субботович Ю. Бюджетная децентрализация и укрепление финансов органов местного самоуправления	44
Витренко А. Особенности рынка рекламных услуг и его место в общенациональном рынке	46
Рожко А. Специфика формирования финансовых ресурсов государства в условиях финансового кризиса	49
Пригара О., Ярош-Дмитренко Л. Привлекательность международных рынков для украинских производителей машиностроительной отрасли	53
Рыбальченко С. Преимущества субъективной функции распределения при моделировании неоднородного страхового портфеля	57
Морозов А. Эволюция и современное состояние денежного обращения в Украине и мире	60
Вирченко А. Противоречия в определении роли земли в экономической системе	64

CONTENTS

Mandubura V. Fiction capital in the context of modern global economics	5
Ignatyuk A. Companies' strategies of achieving and supporting monopoly power in the market.....	9
Nesterenko O. Austrian subjectively-psychological school and forming of Austrian tradition in economic analysis	13
Chornous G. Identification mechanism of situations and causal relationships between events at an enterprise	15
Kravchenko V., Chun'bu Du Ukrainian market attractiveness analysis for the PRC small and middle enterprises: model, practice, foreign trade risks	20
Wasilewski M., Zabolotnyy S. Forming of the asset and capital structure of agribusiness companies in Poland	24
Berdar M. Influence globalization on innovative investment development enterprise.....	28
Virchenko V. The intellectual capital in system of crisis management of enterprise.....	32
Demydenko L. The fiscal stimulation of innovation in different EU countries	36
Kravets T., Sytyenko A. Veyvlet- analysis of stock indexes of Ukraine and Poland in periods of crisis and relaxation.....	39
Subbotovych Y. Budgetary decentralization and strengthening local self-government finances organs.....	44
Vitrenko A. Features of advertising services market and its place in national economics	46
Rozhko O. Specific of forming of the state financial resources in conditions of financial crisis.....	49
Prygara O., Yarosh-Dmytrenko L. International markets attractiveness attractiveness' for the Ukrainian manufacturers of machine-building industry	53
Rybalchenko S. Subjective distribution function advantages for modeling heterogeneous insurance portfolio	57
Morozov A. Evolution and current state of monetary circulation in Ukraine and world.....	60
Virchenko O. Contradictions of land significance definition in economic system.....	64

ФІКТИВНИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В контексті еволюції наукових підходів розглянуті проблемні питання теоретичного визначення економічної сутності фіктивного капіталу. Розкриваються якісні особливості та прояви сучасної трансформації фіктивного капіталу, які призводять до порушення економічного циклу і виникнення світових фінансових криз.

Ключові слова: фіктивний капітал, цінні папери, фондовий ринок, фінансовий ринок, фінансова криза

В контексте эволюции научных подходов рассмотрены проблемные вопросы теоретического определения экономической сущности фиктивного капитала. Раскрываются качественные особенности и проявления современной трансформации фиктивного капитала, которые приводят к нарушению экономического цикла и возникновения мировых финансовых кризисов.

Ключевые слова: фиктивный капитал, ценные бумаги, фондовый рынок, финансовый рынок, финансовый кризис.

In the context of scientific approaches the problems of basic theoretical understanding of the fictions capital definition are examined in the article. In addition, author defines special features and areas of fictions capital activity and its transformation, which causes economic cycles breakdowns and global financial crisis.

Keywords: fictions capital, securities, stock market, financial market, financial crisis.

Сучасна глобальна фінансово-економічна криза, яка ще до її подолання починає загрожувати світовому господарству не меншим, а може навіть і більше потужним рецидивом, оскільки її реальні причини не тільки фактично не усунені, а й продовжують набирати силу нового потужного кумулятивного заряду економічного руйнування.

В концептуальному плані глобальна криза показала наявність двох теоретично-прикладних проблем стратегічного характеру.

По-перше, криза неспростовно засвідчила не лише неефективність а й безперспективність ліберально-монетарного інструментарію "залиття пожежі" або за рахунок збільшення обсягів емісійно-грошових ресурсів світових вільноконвертованих валют або шляхом подальшого масштабного нарощування обсягів державних боргових запозичень на фінансових ринках.

По-друге, криза також довела абсолютну неспроможність широкого застосування поширеного на сьогодні математичного інструментарію та модельного підходу до економіки, як основи оцінки прогностичних перспектив її розвитку, зокрема, щодо визначення реальних кількісних параметрів відтворювального циклу.

Більше того, в засобах масової інформації країн розвиненої капіталістичної ринкової економіки безпосередньо лунають звинувачення сучасних економістів (включаючи світову "наукову еліту" – лауреатів Нобелівської премії по економіці), у тому, що вони виявились неспроможними дати реальну картину стану економіки, і навіть свідомо пропагують спотворене уявлення про неї.

Поза сумнівом, одна з найскладніших проблем, що має бути досліджена економічною теорією в сучасних умовах полягає у визначенні закономірностей і суперечностей, які зумовлені відносною самостійністю фінансової і економічної складової існуючої фінансово-економічної системи. Це, передусім, проявляється як у розумінні суперечностей процесу їх тісного взаємозв'язку і взаємодії, так і виявлення глибинних суперечностей зумовлених їхньою асинхронною динамікою. Тобто, на теоретичному рівні має бути з'ясовано за яких умов економічний цикл може бути синхронізованим з фінансовим, а за яких умов такий зв'язок буде зруйнованим або взагалі неможливим.

Практика засвідчує, що рух капіталу абсолютно неможливий без постійного створення своєрідної різниці економічних "полюсних потенціалів", тобто без постійного нарощування обсягів капіталізації персоналізованими, асоційованими і інституційними суб'єктами господарювання. Проте, як зазначають В.М. Гесць і А.А. Гриценко, "капіталізація є складним, багаторівневим процесом, що охоплює всю економіку і модифіку-

ється в залежності від того, на якому рівні, в якій сфері і за допомогою яких механізмів вона відбувається. У зв'язку із чим можна розрізняти реальну, фінансову, фіктивну, номінальну, ринкову, пряму і зворотну капіталізацію, абсолютну і відносну, капіталізацію доходів, різних галузей, сфер економіки, ринків та ін. (наприклад капіталізацію промисловості, банківської сфери, фондового ринку)" [1, с. 9].

Характерною рисою сучасної моделі економіки, вважає П.С. Єщенко, "стає утворення на базі тріади промислового, торговельного і банківського капіталів лише фіктивної частини фінансового капіталу. Остання зосереджується переважно на фондовому ринку і в основному у вигляді похідних цінних паперів, так званих деривативів..... Саме цей фіктивний капітал у вигляді фінансових "пузирів" і став найприбутковішим. Він видавав фіктивні оцінки багатства у вигляді так званої капіталізації і став фактичним володарем світу, сприяючи утворенню купки країн "золотого мільярда".... Фіктивний спекулятивний капітал утворює принципово нову економіку – bubbleeconomics (від англ. Bubble – пухир). Така економіка спрямована на ірраціональне виробництво, збільшує обсяги і частку у ВВП сфери послуг у вигляді розважального бізнесу тощо, відтворюючи тим самим ірраціональне споживання, котре деформує людину" [2, с. 34-35].

Наведена позиція провідних вітчизняних науковців вказує на актуальність реалізації бінарного наукового завдання, що з одного боку, полягає у з'ясуванні теоретичних аспектів визначення генетичної сутності феномену сучасного фіктивного капіталу, а з іншого, у виявленні проявів впливу обсягів та динаміки руху фіктивного капіталу на фінансово-економічні кризи, зокрема, останню.

У статті поставлено за мету поглибити розуміння політики економічної сутності "фіктивного капіталу", виявлення сучасних особливостей його системної трансформації, що впливають на порушення економічного циклу і сприяють виникненню масштабних світових фінансових криз.

Реалізація цієї мети, передусім, потребує ґрунтовного ретроспективного аналізу процесу наукового осмислення змісту категорії "фіктивний капітал" на засадах врахування діалектики її розвитку в контексті загального трансформування системи капіталістичних ринкових відносин.

В науковій праці М. Перельмана "Карл Маркс. Криза Теорії" наведено, без посилань на авторське джерело, одне з перших визначень сутності фіктивного капіталу. Цитата, що наводиться, датована початком 18 століття, коли на ринку акцій почали надуватись перші "мильні бульбашки" (зокрема, ціни на акції компанії Південних морів). Автор зазначає: "додаткове зростання понад

дійсну вартість капіталу є цілком уявним; якщо один додати до одного, то навіть за самою вульгарною арифметикою ніколи не вийде три чи чотири, тому, відповідно, вся фіктивна вартість має вилитися у вигляді чийось збитків. Єдиний шлях захистити себе – це продати активи якомога раніше і нехай диявол забере останнього" [3, с. 174].

Загалом ідея фіктивного капіталу застосовувалася ранніми економістами для заперечення необхідності використання кредиту. Вважалося, що кредитні відносини є загрозою для сталого економічного життя людей, адже власник позичкового капіталу (в тому контексті фіктивного) отримував прибуток без жодних витрат на робочу силу. Думка полягала в тому, що прибуток не може виникати з нічого і що він має бути похідною від праці і тільки від неї.

З розвитком класичної політекономії та теорії вартості, вартість стала визначатися економістами в розрізі трьох факторів виробництва (земля, праця та капітал), а відношення до використання кредиту змінилося. Незважаючи на наявні переваги останнього, А. Сміт зазначав, що кредит має використовуватися дуже обережно. Вчений вважав, що люди можуть зловживати ним, і саме ця ідея пов'язана з використанням поняття фіктивного капіталу. Наприклад, в своїй книзі "Багатство народів" А. Сміт зазначає, що два суб'єкти шляхом видачі один одному векселів і їхньому подальшому переобліку в банках можуть постійно використовувати позичкові кошти без їх зворотної виплати кредиторам. "Тому виплата по ньому (векселю) являлась цілком фіктивною... проте побачити це не так легко, якщо вони обліковують свої векселя то у одного, то у другого банкіра і.. користуються великим кругом спекулянтів, в інтересах яких допомагають один одному у використанні цього засобу добувати гроші і зробити в цих цілях можливо більш ускладненим виявлення різниці між дійсним і фіктивним векселем" – зазначає А. Сміт [4, с. 230-231]. Саме тому класик розмежовував "хороший" кредит і "поганий" кредит. Насправді, побоювання А. Сміта щодо можливості суттєвих спекуляцій та фіктивних угод були настільки сильними, що він навіть висловлював думку щодо встановлення нижнього ліміту на відсоткові ставки (попри вчення про "Laissez-faire"), що в свою чергу призведе до відтоку спекулянтів з кредитного ринку.

К. Маркс не наводить завершеного визначення політико-економічної сутності категорії "фіктивний капітал", на кшталт визначення таких категорій як "капітал", "вартість", "додаткова вартість" тощо. Проте ним були розроблені концептуальні засади теоретичного розуміння економічної сутності фіктивного капіталу, що включає наступні положення:

1) щодо фіктивно-капітальної сутності акцій (цінних паперів):

- утворення фіктивного капіталу називають капіталізацією [5, с.4];

- створення фіктивного капіталу називається капіталізацією доходів, що регулярно повторюються (дивідендів або відсотків)... навіть там, де боргове зобов'язання – цінний папір – не являє собою чисто ілюзорний капітал.... капітальна вартість цього паперу чисто ілюзорна [5, с.5];

- цінні папери "служать титулами власності", що представляють реальний капітал в якості дублікатів, які самі можуть продаватися на ринку в якості товарів, тому й обертаються як капітальні вартості, проте насправді вони "є ілюзорними" [5, с.6];

- даний капітал не існує двічі, – один раз як капітальна вартість титулу власності, акцій, а інший раз як капітал, що дійсно вкладений.. в підприємства. Капітал існує

лише в останній формі, і акція є лише титулом власності на додаткову вартість, що реалізується [5, с. 6-7];

- оскільки знецінення чи підвищення вартості цих активів не залежить від вартості реального капіталу, який вони представляють, багатство нації після такого знецінення чи підвищення залишається незмінним [5, с.8];

- обіг цінних паперів відбувається поза коло обороту реального капіталу, фіктивний капітал здійснює власний рух, що безпосередньо не впливає на процес виробництва [5, с. 10];

2) щодо фіктивного характеру державних облігацій (державного боргу):

- капітал державного боргу...[є] чисто фіктивним [5, с.5];

- призначені для покриття державного боргу, кошти, за які вони купуються (державні облігації) ніколи не були призначені для вкладення у виробництво як капіталу, тому вони є "фіктивними"... у суспільстві виникає ілюзія, що приносить відсотки і дивіденди – це безпосередня властивість цінних паперів" [5, с.17].

3) щодо ролі кредиту у формуванні та функціонуванні фіктивного капіталу

- з розвитком капіталу, що приносить відсотки, в кредитній системі усякий капітал уявляється подвоєним, а в деяких випадках навіть потроєним внаслідок різних способів, завдячуючи яким один і той же капітал або навіть одна й та ж боргова вимога з'являється у різних формах в різних руках. Більша частина цього "грошового капіталу" абсолютно фіктивна. Всі вклади, за виключенням резервного фонду, є не що інше, як боргові зобов'язання банкіра, і ніколи не існують у готівці. Оскільки вони слугують для жиро обороту, вони функціонують як капітал для банкірів, після того як останні віддадуть їх у позику. Банкіри розплачуються один з одним свідоцтвами на не існуючі вклади, взаємно списуючи з рахунків ці боргові вимоги [5, с.9];

- у тім факті, що навіть нагромадження боргів може виступати як нагромадження капіталу, з усією повнотою виявляється те перевертання, що має місце в системі кредиту. Ці боргові свідоцтва, видані на спочатку взятій у борг і давно вже витрачений капітал, ці папери дублювати знищеного капіталу функціонують для своїх власників як капітал, оскільки вони є придатними до продажу товарами й, отже, можуть бути назад перетворені в капітал" [5, с. 18-19];

4) щодо спекулятивного характеру фіктивного капіталу;

- ринкова вартість цих (цінних) паперів частково спекулятивна, оскільки вона визначається не тільки дійсним доходом, але й очікуванням, заздалегідь обчисленим [5, с.5];

- протягом фази циклу підйому, ринкова вартість фінансових активів базується на вкрай оптимістичних очікуваннях... з розвитком ринків спекулятивні угоди стають домінуючими, а вже криза проливає світло на наявність таких спекуляцій [5, с. 20].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що теоретичні підходи розуміння К. Марксом сутності економічної категорії "фіктивний капітал", що існує у формі цінних паперів (акцій приватних господарсько-комерційних структур та облігацій державної позики), наукове розуміння їх ілюзорності, яка пов'язана із відривом величини фіктивного капіталу від реальної вартості капіталу, а також пояснення цим науковцем причин потенційно можливих колапсів на фондовому ринку під час криз, разом із обґрунтованою критикою сутності і наслідків біржових спекуляцій можуть слугувати надійними підвалинами в процесі аналізу сучасних особливостей цього економічного феномену та надавати методологічний інструментарій розуміння глибинного змісту тих негативних проявів аномальності функціонування глобальних ринково-

фінансових механізмів, зокрема, широкого застосування фіктивно-кредитних інструментів.

Разом із тим, щоб конкретніше зрозуміти теоретичну сутність категорії "фіктивний капітал" спираючись на засади методологічної логіки К. Маркса її сутнісний зміст слід розглядати в двох площинах або значенні.

В першому значенні: в якості "несправжнього", "видуманого" "фіктивний капітал", в принципі, не має права на існування, так само як і "фіктивний вексель" за А. Смітом.

В другому значенні: як не такий, за який він приймається, тобто "фіктивний капітал" повинен сприйматись як такий, що має іншу сутність, хоча об'єкти, що його складають створюють видимість капіталу.

Вбачається, що К. Маркс використовував термін саме у останньому значенні, підкреслюючи існування розриву між реальним капіталом і його "ілюзорними дублікатами", що на перший погляд виглядають як справжній капітал, але насправді є нічим іншим як "претензіями на виробництво" та правами на отримання додаткової вартості, формуючи реальність, яка економічними агентами сприймається як видимість капіталу.

Можна стверджувати, що за останні 200 років в змістовній характеристиці феномену "фіктивний капітал" залишається незмінним наступне.

1. Цінні папери (акції та облігації), самі по собі ніякої реальної вартості не мають (крім незначної вартості паперу, на якій вони надруковані). По суті, вони являють собою лише титули власності, що дає право на дохід. Але оскільки володіння акціями або облігаціями дозволяє їхньому власникові привласнювати додаткову вартість у формі дивіденду або відсотка, остільки цінні папери для їхніх власників виступають як капітал. Однак цей капітал не є дійсним, реальним, а виступає як парний, фіктивний антипод реальному.

2. "Класична" економічна схема спекуляції, що відбувається на фондовому ринку, який є нічим іншим як "ринком фіктивного капіталу", протягом багатьох десятиріч залишається незмінною. Основу цієї схеми становлять часті коливання курсів акцій. Біржові спекулянти купують акції не заради тривалого вкладення в них капітальних коштів, а для кон'юктурного перепродажу їх через короткий строк по більше високому курсу. Біржова спекуляція на фондовому ринку, призводить до перерозподілу фіктивного капіталу між суб'єктами цього ринку, переважно за їх фінансово-ваговою категорією. При цьому, те, що програє на фондовій біржі один спекулянт – виграє інший. Разом із цим, масштабне поширення акцій серед багатьох верств сучасного буржуазного суспільства сприяє тому, що найбільш масовими жертвами біржової спекуляції стають переважно дрібні акціонери: особи вільних професій, менеджери невеликих компаній, службовці, дрібні підприємці тощо, що активно "грають в біржовому казино". Погано обізнані в таємницях "гри в рулетку" біржової спекулятивної кон'юктурі цей "ринковий планктон" в періоди ажіотажного підйому курсів купує акції в надії на їх подальше підвищення (або принаймні на їхню стабільність), а коли настає період біржових потрясінь, піддаючись загальній біржовій паніці, масово збуває акції за безцінь. У той же час, крупні біржові ділки встигають завчасно збути наявні акції за високим курсом, а в момент біржового краху активно скуповують їх у дрібних власників за незначну плату.

3. Найбільше яскраво природа фіктивного капіталу проявляється в облігаціях державних позик. Кошти, одержувані від позик держава витрачає вкрай непродуктивно: на утримання зростаючого бюрократичного апарату, на озброєння, на неефективну соціальну допомогу тощо. Отже, ці кошти фактично не функціонують як капітал. Але для покупця облігацій державної позики

дані облігації стають капіталом, тому що він одержує по них щорічно певний дохід, що сплачує державна казна. Чим більше непродуктивні видатки буржуазної держави, чим більшу суму становить державний борг, тим більших розмірів досягає капітал, що приносить відсотки. Зростання внутрішнього державного боргу виступає, таким чином, як нагромадження капіталу. Звичайно, цей капітал є фіктивним, оскільки за ним не стоїть ніяке матеріальне багатство. Особлива роль державних позик і державного боргу в капіталістичному господарстві сприяє посиленню інфляційних процесів і викликана прагненням державно-корпоративних кланів підтримувати нагромадження реального капіталу шляхом форсування зростання обсягів фіктивного капіталу. При цьому контроль, що здійснюється з боку держави над операціями з фінансовим капіталом, дозволяє використовувати останній для покриття дефіциту державного бюджету, фінансування якого у свою чергу має винятково велике значення в активних операціях банків.

У той же час, діалектичні процеси економічного розвитку призводять також і до того, що фіктивний капітал в сучасних умовах постійно трансформується і набуває нових ознак.

По-перше, фіктивний капітал почав тісно опиратися на владу могутніх транснаціональних і глобальних монополістичних корпорацій і таким чином став більш стійким. Але, цілком слушно, виникає питання, стійким для кого і до чого?

Як відомо, світова система має деякий центр і деяку периферію. Центр надає капітал, а периферія його використовує. Правила гри прописуються центром і тому діють на його користь. При цьому, як зазначає Дж. Сорос (відомий світовий біржовий спекулянт, що розуміється в "алхімії сучасних фінансів"), в періоди невизначеності капітал прагне повернутися до місця свого виникнення, тобто до центру [6, с. 120].

Важливим також є і те, що синергія злуки фіктивного капіталу із глобальною монополістичною владою стає надзвичайно потужним генератором утворення фіктивної вартості, що створює вкрай нееквівалентні умови обміну на світових ринках, зокрема ресурсних.

По-друге, фіктивний капітал набув віртуальних ознак, тобто він здатен переміщуватися з високою швидкістю та у величезних обсягах по всьому світу, що в певній мірі змінює саму його сутність. Ця ознака додає світовій фінансовій системі ще більшої хиткості. Капітал відривається від реального процесу пошуку найбільш ефективних способів виробництва товарів та послуг і перетворюється у "самодостатній світ спекуляцій". Тобто створюються умови коли не реальне виробництво визначає алокацію ресурсів, а рух фіктивного капіталу у значній мірі робить це.

По-третє, в сучасних умовах фіктивний капітал має надзвичайно високу амплітуду мінливості, тобто в процесі економічного циклу відбувається масштабне передкризове розширення й наступне його обвальне кризове стискання. Створювана фіктивним капіталом надзвичайна чутливість і еластичність ринку позикового капіталу сприяє, з одного боку, розширенню границь капіталістичного способу виробництва, а з іншого, вона загострює антагоністичні суперечності капіталістичної системи. Розв'язання протиріччя між набряклим фіктивним капіталом і відстаючої у своєму зростанні реальним (дійсним) капіталом може бути тільки тимчасовим і носити катастрофічний характер, пов'язаний з різким падінням курсів акцій і біржовими крахами. Розмах сучасного капіталістичного циклу підсилюється коливаннями фіктивного капіталу, а економічні кризи надзвичайно загострюються біржовими потрясіннями.

Проте, що на сьогодні ринок фінансового капіталу набув вкрай ірраціонального характеру можуть свідчити факти його масштабної та динамічної втрати під час фінансових криз. Так якщо у "вогні" економічної кризи 2001-2002 рр. внаслідок трьохлітнього падіння фондового ринку США було "спалено" не менше 8,5 трлн. долл. Американського фіктивного багатства [7, с. 136-137], то, лише за 20 хвилин обвалу на Нью-Йоркській фондовій біржі у 2008 р. миттєво "випарувався" трильйон доларів фіктивного капітальних інвестиційних ресурсів.

По-четверте, якщо кількість та якісні характеристики так званих "класичних видів" цінних паперів фактично не змінюється, або зазнають лише незначних змін, то кількість похідних видів цінних паперів, зокрема деривативів, продовжує незмінно збільшуватися (за аналогією ланцюгової ядерної реакції), охоплюючи все нові сфери фінансово-кредитних відносин, що пов'язано, в першу чергу із стрімким розвитком цифрових технологій, інформатизації, комп'ютеризації економічного простору.

Найбільш масштабно зростає обіг позабіржових деривативів. Так за даними Bank of International Settlement середньодобовий обіг позабіржових деривативів, які і складають основу сучасного фіктивно-спекулятивного капіталу, становив: 1998 р. – \$ 0,3 трлн., 2001 р. – \$ 0,5 трлн., 2004 р. – \$ 1,0 трлн., 2007 р. – \$ 1,7 трлн. За підрахунками того ж банку добовий обіг на ринку Forex (foreign-exchange markets) складав: 1998 р. – \$ 1,5 трлн., 2001 рік – \$ 1,2 трлн., 2004 р. – \$ 1,9 трлн., 2007 р. – \$ 3,3 трлн. Для порівняння, світовий річний ВВП у 2007 році склав лише \$ 56,8 трлн., а у 1998 – \$ 35,2 трлн [8].

За оцінками А. Гальчинського у структурі капіталу, що обертається на світових фінансових ринках, частка активів, що пов'язана з обслуговуванням реальних потоків товарів становить лише 6-8%. Інші 94-92% розглядаються як спекулятивний капітал є всі підстави вважати, що фінансовий сектор в глобальній економіці набув "віртуальних ознак", і дедалі більшою мірою відриваючись від реального виробничого процесу, і починає розвиватися на власній відтворювальній основі [9, с.7-8].

При цьому реалізується можливість купівлі-продажу ресурсів утворення фіктивного капіталу, таких як: 1) право володіння природними ресурсами; 2) незабезпечені товари й банківські векселі; 3) фіктивні акції й облигації; 4) похідні фінансові інструменти та інші різні права на присвоєння певних доходів.

По-п'яте, зростання маси фіктивного капіталу в умовах державно-корпоративного капіталізму призвела до появи нових форм і видів емісійної діяльності. Особливе значення набули довірчі операції банків; отримання бурхливого розвитку такого сегменту ринку, на якому обертається фіктивний капітал, як ринок іпотек; на ринку поряд із дивідендними, обертаються твердо відсоткові цінні папери, сертифікати акціонерних товариств, акції пенсійних фондів і страхових компаній, так звані "кукси" (цінні папери, що не мають номінальної вартості) тощо.

За цих умов обсяги фіктивного капіталу далеко виходять за межі наявної грошової маси. Прикладом багаторазової мультиплікації фіктивного капіталу можуть служити цінні папери інвестиційних банків, одне з найважливіших джерел прибутку яких є пірамідальне вилучення, механізм якого спирається на ієрархічну надбудову над промисловою компанією цілого ланцюга так званих "головних компаній", що за своєю сутністю є економічно паразитарними.

Особливо слід підкреслити, що в сучасних умовах на процес функціонування та динаміку нарощування обсягів фіктивного капіталу справляють вплив багато нових чинників, що додатково загострюють ситуацію

його відриву від реально функціонуючого капіталу, зокрема, сприяють його мультиплікативній віртуалізації.

1. До таких чинників слід віднести величезні обсяги нагромаджених "довгих грошей", тобто тих фінансових ресурсів, що одержують і пускають у фіктивний обіг найбільш масштабні біржові спекулянти – банківські інвестиційні корпорації. Саме вони оперують величезними фінансовими ресурсами, що нагромаджуються пенсійними, медичними, страховими та іншими фондами. Саме ці багатомільярдні суми стають тим довгостроковим кредитним ресурсом, що надає додатковий імпульс надування вартісних бульбашок на ринку фіктивного капіталу.

2. Фактором перегріву ринку фіктивного капіталу є кон'юнктурна паразитарна діяльність чисельних "рейтингових агентств", що є своєрідним каталізатором та провокатором зростання обсягів фінансових шахрайських махінацій на тому чи іншому сегменті ринку фіктивного капіталу. Саме ці, м'яко кажучи "специфічні" юридичні суб'єкти сучасних фіктивно спекулятивних ринкових відносин, сприяли нагнітання ажіотажного попиту на фондовому ринку, оскільки надавали найвищі оцінки дутим іпотечним цінним паперам, що першими обвалились із початком фінансової кризи, що було визнано і конгресом США.

3. Постійно зростаюча армія валютних спекулянтів та нарощування загальних обсягів фінансових ресурсів, що є потужним джерелом активізації гри на валютному ринку FOREX. Саме ці валютні спекулятивні оборудки можуть суттєво збурювати курсові співвідношення, що має значний вплив на динаміку операцій фондового ринку.

4. Значний системний вплив на ринок фіктивного капіталу має діяльність біржових "ф'ючерсних" спекулянтів, що аномально збурюють ціни, граючи на світових товарних ринках на зростання або зниження: нафти, газу, металів, зерна, продовольства тощо.

Всі зазначені особливості та чинники, які впливають на трансформацію сучасного світового фіктивного капіталу призвели до того, що фінансова бульбашка, яка роздувалася до 2007 р. не має аналогів в сучасній історії людства. Фінансова криза не подолана і загрожує світовій економіці новою, можливо навіть більшою лавиною платіжного дефіциту, оскільки не усунені основні причини виникнення дефолтів, а саме нічим не обмежене і ніким не контрольоване розростання фіктивного капіталу внаслідок розширення кредиту в економіках за рахунок нарощування боргів.

За оцінками МВФ сукупний борг найкрупніших 10 економік світу виріс з 200% від їх сукупного ВВП у 1995 р. до понад 300% у 2008 р. Основні причини цього процесу не усуваються. Цікавим є той факт, що світове співтовариство бореться з наслідками високого боргового навантаження шляхом створення додаткових боргів. По даним того ж МВФ в 2008 р. на подолання кризи представники країн Великої Двіадцятки витратили \$12 трлн., а більша частина цих коштів пішла на підтримку банківських установ. При цьому, цілком слушно виникає питання: наскільки адекватною є підтримка банків, які більшою мірою обслуговують спекулятивні фінансові потоки, а не реальні виробничі потреби [9, с.8-9]?

За цих умов держава, по суті, перебирає на себе борги приватного капіталістичного сектору, але яким чином вона сама буде справлятися зі зростаючим борговим навантаженням?

Загалом існує два шляхи:

1) дефляційний, що вимагає цілеспрямованого систематичного зменшення боргу за рахунок збільшення заощаджень та скорочення споживання;

2) інфляційний, що передбачає застосування емісійного механізму для знецінення вартості боргу.

Як показують останні події, боячись боргової дефляції абсолютна більшість країн обирає інший шлях, який попри все може привести до поглиблення світових економічних дисбалансів та роздування все нових фіктивних "фінансових бульбашок" і перекладання тягаря економічної відповідальності на широкі, переважно трудові верстви населення.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що недопущення глобальної масштабної фінансової кризи повинно базуватись на розумінні емпірики сучасної практики, яка неспростовно доводить, що бізнес, який ігнорує суспільні потреби, і заради корпоративно-кланової наживи роздуває спекулятивні "бульбашки", є загрозою не лише економічній, а й соціальній стабільності, як в окремо взятій країні, так і у світі в цілому. Це ненажерливе прагнення до збагачення будь-якою ціною не тільки підлягає широкому публічному, передусім, науковому засудженню, а й має також стати об'єктом посиленої

державної уваги і ефективного контролю, який повинен здійснюватись на засадах розуміння теоретичної сутності та урахуванні широкої палітри негативних проявів сучасного фіктивного капіталу.

1. Капитализация экономики Украины / За ред. В.М. Гейца, А.А. Гриценко. – К.: Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, 2007. – 556 с.
2. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія [Гейц В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. Л.В. Шинкарука; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
3. Perelman M. Karl Marx's Crises Theories: Labor, Scarcity and Fictitious Capital / Praeger Publishers, 1987. – 251 p.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов Текст. / А. Смит. М.: Соцэкгиз, 1962. – 677 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики / под ред. Ф. Энгельса. – Т. III, кн. III. – Ч. II, I-IV. / К.Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2 изд., т. 25, ч. 2. – М.: Политиздат, 1975.
6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVI, 262 с.
7. Кобяков А., Хазин М.. Закат империи доллара и конец "Pan Americana". – М.: Бече 2003. – С. 134-137.
8. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010 // Bank of International Settlements, – September 2010, 27 p.
9. Гальчинский А. Виртуальное в экономике / А. Гальчинский // Экономическая теория. – 2010. – №2. – С.5-15.

Надійшла до редколегії 07.12.11

УДК 339.137.22

А. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СТРАТЕГІЇ НАБУТТЯ ТА ПІДТРИМКИ МОНОПОЛЬНОЇ ВЛАДИ ФІРМИ НА РИНКУ

Досліджуються стратегії фірм, що спрямовані на збільшення їх ринкової влади, набуття та підтримку монопольного становища фірми на ринку.

Ключові слова: стратегічна конкуренція, ринкова влада, граничне ціноутворення, хижацьке ціноутворення, мережеві ефекти.

Исследуются стратегии фирм, направленные на усиление их рыночной власти, достижение и поддержание монопольного положения на рынке.

Ключевые слова: стратегическая конкуренция, рыночная власть, предельное ценообразование, хищническое ценообразование, сетевые эффекты.

The strategies of firms aimed for enhancing their market power, achieving and maintaining a monopoly position in the market are researched.

Keywords: strategic competition, market power, limit pricing, predatory pricing, network effects.

Конкурентні відносини в умовах формування глобальних галузевих ринків отримують специфічні риси, основними серед яких є: більш поширений характер міжгалузевої конкуренції; більше значення набувають цінові методи конкуренції внаслідок посилення тенденцій стандартизації продукції, а також специфічні нецінові як то можливість, терміни доставки, умови продажу та оплати товару тощо; посилюється інноваційна складова, яка є каталізатором конкурентних процесів на глобальному ринку; постійна зміна із зростаючою швидкістю розподілу сил, а також позиції конкурентів; з одного боку, полегшується доступ на національні галузеві ринки віддалених конкурентів.

Конкурентні відносини фірми реалізується в її стратегії, яка розуміється у широкому сенсі, як свідомо, цілеспрямована поведінка фірми у короткостроковому та довгостроковому періодах. Формуючи стратегію, фірма враховує поведінку інших економічних агентів, в першу чергу конкурентів, а також попит та урядову політику. Фірма впливає на попит, формуючи переваги споживачів шляхом реклами та інших маркетингових заходів; намагається взаємодіяти з урядом, прагнучи отримати бажане оподаткування, мита, квоти, субсидії, прийняття антимонопольних законів та виключень з них; активно впливає на структуру ринку шляхом злиття, поглинання, запобігання входженню нових фірм тощо. Найбільшим прагненням кожної фірми є збільшення власної ринкової влади, а у крайніх формах – набуття монопольного становища на ринку.

Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних аспектів набуття та утримання монопольної влади зробили такі зарубіжні економісти, як

У. Баумоль, Дж. Бейн, О. Вільямсон, А. Діксіт, Ф. Котлер, А. Лернер, Д. Морріс, М. Портер, Дж. Робінсон, М. Спенс, Дж. Стіглер, Е. Чемберлен І. Шумпетер та інші. Виходячи з природного стану фірми на ринку як учасника конкурентних відносин формується такий напрям стратегічної поведінки фірми як стратегічна конкуренція. "Коли фірма діє так, щоб поліпшити свої майбутні позиції на ринку, кажуть, що вона здійснює стратегічну конкуренцію" [1, с.229]. Форм поведінки фірм, що спрямовані на стратегічну конкуренцію, надзвичайно багато. Конкурентні стратегії гарно відомі та описані в економічній літературі. Відомими є наступні підходи до класифікації стратегій поведінки фірм-конкурентів на ринку: еволюційний, управлінський, біологічний (назва стратегій за назвою тварин). У межах еволюційної теорії економічного розвитку Й. Шумпетер визначив особливості поведінки суб'єктів ринку з боку пропозиції, які не могли бути описані в межах теорій досконалої та монополістичної конкуренції. Він поділив суб'єктів, що визначають конкурентні стратегії, на "новаторів" і "консерваторів" в залежності від рівня їх інноваційної активності [2]. М. Портер визначає такі підходи: лідирування на основі зниження витрат (цін); диференціації; зосередження [3, с.51]. Ф. Котлер, виходячи з частки ринку, що належить підприємству, виділяє чотири типи конкурентної стратегії: стратегії "лідера ринку", "виклику лідеру", "послідовника" і "фахівця" ("нішера") [4, с.604].

Стратегіям конкурентної поведінки присвячені статті українських економістів В. Базилевич, А. Длігача, Т. Литвиненко, Г. Філюк та інших. Проте стратегії поведінки фірм, спрямовані на монополізацію власного ста-

новища на ринку, особливо на світових ринках в умовах глобалізації, на наш погляд, досліджені недостатньо.

Метою статті є дослідження і систематизація стратегій фірм, що спрямовані на збільшення їх ринкової влади, набуття та підтримку монопольного становища фірми на ринку.

У своїй крайній формі стратегічна конкуренція передбачає дії, що спрямовані на зменшення кількості конкурентів шляхом витіснення з ринку конкурентів або обмеження можливостей входження нових учасників. У межах нашого дослідження зосередимо увагу на таких напрямках стратегічної конкуренції як:

- запобігання входженню на основі таких стратегій як: граничне ціноутворення; вибір обсягу виробництва продукції; інвестиції у капітал, що забезпечує скорочення витрат; підвищення витрат конкурентів, перехоплення ініціативи та розмноження торговельних марок;
- стратегії усунення конкурентів з ринку з метою монополізації ринку, зокрема хижацьку поведінку та мережеві ефекти.

На запобігання входженню на ринок нових фірм спрямований такий напрям стратегічної конкуренції як "стратегічна протидія входженню". Перші праці, що досліджували стратегічну протидію входженню, були присвячені питанням граничного ціноутворення – це використання діючими на галузевих ринках фірмами цінових інструментів з метою запобігання входженню нових учасників на даний ринок. В основі даної стратегії підприємств лежать моделі, що спрямовані на встановлення ціни, яка створює бар'єри для потенційних конкурентів: модель цінового лідерства, динамічна модель ціноутворення Д. Гаскінсона, а також модель Сайлоса – Лабіні та Дж. Бейна. Гранична ціна – ціна, яка не допускає нових конкурентів у галузь.

Дослідження поведінки фірм щодо граничного ціноутворення варто розпочати з моделей домінантної фірми. Згідно із стандартною моделлю вважається, що на галузевому ринку діє одна велика фірма та багато дрібних ("конкурентна периферія"), що не можуть впливати на ціни та змушені працювати за цінами, що признає домінантна фірма. Домінантна фірма встановлює ціну, що максимізує її прибуток, знаючи який обсяг запропонують аутсайтери за даною ціною, а всі інші фірми сприймають ціну як задану. Для визначення попиту на свою продукцію домінантної фірми необхідно від обсягу ринкового попиту відняти обсяг пропозиції аутсайдерів. Важливим моментом є те, що дана модель показує можливість "периферії" обмежувати ціни. Якщо припустити, що домінантна фірма є монополістом, то: попит на її продукцію буде дорівнювати всьому ринковому попиту, а ціна буде більшою, ніж за умови існування "конкурентної периферії". Домінуюча фірма змушена знижувати ціни, оскільки через наявність "периферії" попит на її продукт зменшується. Домінант враховує реакцію "периферії" на призначену ним ціну, тому намагається обмежити пропозицію "периферії" шляхом зменшення власної ціни, оскільки її збільшення призводить до збільшення попиту на продукцію "периферії".

Продовжуював розробку домінантної фірми Д. Гаскінс, доповнивши аналіз динамічним аспектом [5]. У даній моделі передбачається зміна розмірів "периферії". Д. Гаскінсон показав як збільшення розмірів "периферії" залежить від поведінки домінантної фірми. Він довів, що домінуюча фірма, що очікує входження, буде максимізувати прибуток використовуючи поточні прибутки для нейтралізації впливу входження та протидіючи зменшенню чистих прибутків, тобто майбутніх прибутків. Фірми можуть призначати високу ціну з метою отримання прибутків у короткостроковому періоді, але наявність при-

цьому високих прибутків буде стимулювати входження нових фірм на ринок, що, врешті решт, призведе до зменшення прибутковості на ринку. Прикладом може бути наступний випадок: компанія "Reynolds International Pen Corporation", одна з фірм, що виготовляла кулькові авторучки з 1945р., збільшувала ціну з 12 до 20 доларів при собівартості 80 центів. Внаслідок чого до 1948р. ринкова частка фірми зменшилася, оскільки зростання ціни стимулювало появу нових конкурентів.

Домінантна фірма у кожний момент часу обирає ціну таким чином, щоб максимізувати дисконтовані прибутки. Оптимальна ціна залежить, по-перше, від обсягу пропозиції, що здатна сьогодні реалізувати "периферія"; по-друге, від зростання "периферії": чим вище ціна, тим більше "периферія" буде інвестувати у розширення виробництва. Оскільки попит фірми-лідера зменшується, а виробнича потужність "периферії" збільшується, то це означає зменшення майбутніх прибутків домінантної фірми.

Існує дві стратегії оптимальної цінової стратегії домінантної фірми. Перша має назву "*короткозорого ціноутворення*" та означає, що домінантна фірма признає ціну так, щоб максимізувати поточний прибуток. Це призводить до зростання інвестування "периферії" у виробництво, зменшення попиту на продукцію домінантної фірми, зменшення ціни разом із прибутками.

Другий варіант стратегії передбачає, що домінантна фірма встановлює ціну так, щоб не допустити експансії "периферії". Ціна, за якою експансія "периферії" дорівнює нулю, називається граничною ціною (P'). Зрозуміло, що встановлення ціни на рівні середніх витрат фірм "периферії" зупинить розширення їх виробництва, оскільки будуть відсутні прибутки для фінансування розширення виробництва. Однак насправді гранична ціна трохи перевищує середні витрати "периферії", що забезпечує додатний прибуток, але утримує фірми від інвестування у виробничі потужності.

Порівнюючи короткозорі та граничне ціноутворення варто зауважити, що короткозорі ціноутворення забезпечує високі прибутки лише на початку, а граничне – у майбутньому.

Отже, домінантна фірма надає перевагу короткозорій стратегії перед граничною, якщо її дисконтна ставка висока і майбутні прибутки для неї менш цінні, ніж поточні. Якщо ж домінантна фірма характеризується низькою дисконтною ставкою, вона віддаватиме перевагу граничному ціноутворенню, оскільки вона забезпечує їй вищий рівень прибутків у довготривалій перспективі.

Цінова стратегія домінантної фірми визначається важливим динамічним компромісом. Щоб сповільнити експансію "периферії", домінантна фірма повинна встановлювати ціну на рівні, нижчому від того, який максимізує прибуток.

З варіанти поведінки домінуючої фірми:

1) домінуюча фірма, що втрачає позиції: фірма не має переваг у витратах, іміджі, $P_0 < P < P_{\max}$, частка фірми на ринку зменшується;

2) ціноутворення, що виштовхує фірми з ринку: у фірми середні витрати є значно меншими, ніж у аутсайдерів, що дозволяє встановлювати ціну менше, ніж середні витрати потенційних конкурентів. Внаслідок фірми виходять з ринку, а домінуюча фірма знову підвищує ціну, що уповільнює входження. Можна довести, що існує певна оптимальна ціна на ринку, до якої прагне фірма. Ця частка тим більша, чим більша перевага у витратах.

3) асимптотичне лімітуюче ціноутворення: якщо існує достатньо часу, то частка ринку домінуючої фірми, що має переваги у суперників щодо витрат, буде наближатися до величини, після досягнення якої подальше розширення ринку пов'язане з великими витратами.

У цих умовах фірма буде проводити класичну політику лімітуючого ціноутворення, підтримуючи ціну на рівні середніх витрат фірм конкурентного оточення. Якщо переваги з часом згасають, як альтернатива може використовуватися "виштовхування" конкурентів, але пізніше встановити ціну вище лімітуючої ціни з метою залучення нових конкурентів.

Наступна стратегія обмеження входження заснована на виборі обсягу виробництва продукції. Вважається, що фірма може обирати обсяг виробництва так, що його входження буде неприбутковим. Фактором, що впливає на зміну обсягів діючої фірми є вартість пристосування – витрати на зміну обсягів виробництва: при збільшенні обсягу випуску виникають додаткові витрати на ресурси; при зменшенні обсягу – збільшення робітників.

Якщо вартість пристосування висока, то фірма не буде змінювати обсяг внаслідок входження нової фірми, незважаючи на те, що її обсяги повинні скоротитися згідно моделі Курно. Через наявність вартості пристосування фірма буде намагатися підтримувати обсяг на рівні, якомога ближчому до попереднього (більш докладно див. [6, с.262-265]).

Головний висновок, який можна зробити з теоретичних моделей обмеження входження на основі регулювання обсягів, полягає у тому, що фірма здатна запобігти входженню, якщо в період ухвалення рішення нової фірми щодо входження вона буде виробляти достатньо багато. Коли вартість пристосування дуже висока, то має місце блокування входу.

Наступним видом стратегії конкуренції щодо запобігання входження фірм на ринок є інвестиції у капітал, що забезпечує скорочення витрат. Е. Діксіт у роботі "Роль інвестицій у запобіганні входження" запропонував ідеї, які лягли в основу численних досліджень, присвячених стратегічній протидії входження в ринок нових учасників [7; 8]. Головна ідея роботи полягає у тому, що, незважаючи на екзогенність правил гри після входження нової фірми на ринок, діюча фірма може змінювати на свою користь наслідки гри, змінюючи початкові умови. Зокрема, вибір інвестицій дозволяє їй змінювати власну криву граничних витрат після входження за умови будь-якої заданої рівноваги. Цю перевагу можна використовувати для отримання обмеженого лідерства.

Коли дві фірми на ринку взаємодіють, то від виробничих потужностей залежить рівновага на ринку дуополії, а значить і прибутки фірм. Нова фірма увійде на ринок лише за умови додатного прибутку. Знаючи це діюча фірма обирає такий рівень виробничих потужностей, який буде максимізувати її прибуток, незалежно від того чи передбачається при цьому протидія входженню.

Припустимо, що діюча фірма робить інвестиції у виробничі потужності. Потенційний новий учасник враховує виробничі потужності діючої фірми і робить висновок про доцільність входження (вартість входження K). Якщо нова приймає рішення щодо входження, то обидві фірми одночасно ухвалюють рішення щодо обсягу інвестицій у виробничі потужності та обсягу випуску; якщо нова фірма не входить, то на ринку працює лише діюча фірма. На основі того, що граничні витрати діючої фірми є меншими, Е. Діксіт доводить, що чим більшими будуть початкові виробничі потужності діючої фірми, тим вищим буде обсяг її виробництва після входження нового учасника. Відповідно, прибуток нової фірми після входження в ринок буде тим меншим, чим більшими є початкові інвестиції діючої фірми у виробничі потужності ще до намірів нової фірми про входження, оскільки прибуток будь-якої фірми зменшується, якщо її конкуренти виробляють більше.

Таким чином, з моделі Е. Діксіта можна зробити наступні висновки: оскільки виробничі потужності є довготривалим чинником і їхній вплив може поширюватися на період після входження нового учасника на ринок, інвестиції діючої фірми у виробничі потужності впливають на її функцію витрат і, відповідно, на рівновагу після входження; за умови загрози входження діюча фірма інвестує більше, ніж за умови відсутності такої загрози; інвестиції є природним інструментом для стратегічної протидії входженню в ринок нових конкурентів та, в загальному розумінні, для поліпшення власних позицій на ринку; діюча фірма не буде застосовувати протидію входження, якщо витрати на розширення потужностей будуть настільки великими, що призведуть до зменшення прибутку до такого рівня, який буде меншим, ніж за умови входження нового конкурента на ринок.

Наступним напрямом стратегічної конкуренції є стратегія підвищення витрат конкурентів. Розглянемо одну із стратегій, спрямованих на підвищення витрат конкурентів [9]. Припустимо, що Фірма 1 використовує більш капіталомісткий виробничий процес, а її конкурент, Фірма 2, більш працемісткий. Припустимо, даний галузевий ринок характеризується сильними профспілками, переговорний процес з якими відбувається наступним чином: спершу профспілки домовляються про певний рівень заробітної плати з Фірмою 1, після цього, посилаючись на угоду з нею, профспілки вимагають встановлення такого ж рівня заробітної плати у Фірми 2. Загроза організації стайку з боку профспілки має бути реальною, щоб змусити керівництво Фірми 2 погодитися на визначену заробітну плату. Зі стратегічного погляду виявляється, що інтереси Фірми 1 задовольняються найкраще, коли вона погоджується встановити високий рівень заробітної плати. Хоча це й збільшує витрати Фірми 1, проте ще більше збільшує витрати Фірми 2. Таким чином, підписання угоди щодо високого рівня заробітної плати створює переваги у витратах для Фірми 1. Збільшення граничних витрат Фірми 2 призведе до скорочення обсягів виробництва та забезпечить високий прибуток Фірми 1.

Стратегії перехоплення ініціативи та розмноження торговельних марок також є вагомими стратегіями поведінки фірм на ринку з метою запобігання входження нових фірм на ринки. Вона передбачає, що існуючі фірми пропонують усе нові та нові торговельні марки з метою заповнення всіх ніш ринку, які б забезпечили новим конкурентам простір для прибуткового входження. Це відповідає моделі Бейна-Сайлоса, оскільки торговельні марки можуть конкурувати лише у просторі товарів, що мають близькі характеристики продукту. Внаслідок того, що простір між торговельними марками невеликий, нові учасники не можуть увійти на ринок забезпечуючи себе достатньо великими обсягами продажу. При розгляді справи у 1981 р., що розглядалася Федеральною торговою комісією США, проти компаній "Kellogg", "General Mills" та "General Foods", які виготовляли сухі зернові сніданки, відмічалось, що ці компанії за період з 1950 по 1970 р. запровадили понад 150 торговельних марок своєї продукції та не залишили можливості для входження новим учасникам. Ці компанії контролювали 81% ринку, а найбільша з них, "Kellogg", належала 45%. Федеральна торгова комісія звинуватила дані фірми у застосуванні *взаємоузгоджених дій з метою створення високонцентрованої неконкурентної галузі та забезпеченні для себе монопольної влади* [1, с. 347].

Стратегія перехоплення ініціативи полягає у будівництві нових заводів з метою розширення обсягів виробництва, а також патентуванні перспективних інновацій. Коли на галузевий ринок виходять дві фірми з різними

продуктами, то виникає конкуренція, яка призводить до зменшення ціни нижче рівня, який могла б підтримувати одна фірма за умови продажу двох продуктів.

Однією з форм стратегічної конкуренції можуть бути стратегії усунення конкурентів з ринку з метою монополізації ринку. Серед великої кількості стратегій розглянемо *хижацьку поведінку та мережеві ефекти*. Хижацька поведінка – це дії фірми, що призводять до витіснення з ринку конкурента, що характеризується такою самою чи навіть вищою ефективністю з метою підтримки або монополізації ринку. Хижацькі дії можуть бути ціновими та неціновими.

Одним із завдань конкуренції є усунення з ринку фірм, які є неефективними, та забезпечення на цій основі більш ефективної діяльності ринку. Але метою хижацької поведінки є боротьба з ефективними конкурентами з метою отримання монопольного становища на ринку. Монополія на продукти, що досягається внаслідок більш високої ефективності, не є порушенням законодавства. Але використання хижацького ціноутворення з метою витіснення конкурентів з ринку та набуття внаслідок цього монопольного становища є антиконкурентними діями, що призводять до суттєвої монополізації ринку.

Хижацьке ціноутворення – стратегія фірми щодо встановленні цін на рівні, нижчому від собівартості, з метою витіснення конкурентів з певного ринку та набуття або посилення монопольної влади. Таку практику можна розглядати як один із методів цінової дискримінації, якщо на інших ринках фірма застосовує інші ціни, наприклад, на внутрішніх ринках ціни можуть бути більшими, а поза межами країни – меншими. Практика хижацького ціноутворення передбачає інвестиції у втрати з боку "хижака" з метою отримання високих прибутків у перспективі, коли він стане монополістом. Механізм застосування полягає у наступному. Припустимо, що на ринку діє "хижак" і його "жертва", які характеризуються однаковою ефективністю та мають приблизно однакові витрати у короткостроковому періоді. Будь-яка ціна, що є меншою за мінімальні середні витрати, у довгостроковому періоді може призвести до виходу фірми з ринку, за умови її переконання у тому, що ціна ніколи не буде більшою за середні витрати. Якщо ж ціна буде встановлена на рівні мінімальних середніх змінних витрат, то фірма ніколи не зможе покрити свої витрати та їй необхідно якнайшвидше залишити ринок. Завдання "хижака" полягає в тому, щоб переконати "жертву" у сталості даної ціни. Після того як "жертва" залишає ринок, "хижак" знову підвищує ціни та отримує монопольні прибутки. У цій ситуації найбільше значення мають бар'єри входження на ринок.

Ще одним прикладом дій, що спрямовані на посилення монополізації та усунення конкурентів з ринку, є так звані "мережеві ефекти". На ринках, що характеризується мережевими ефектами, як вже зазначалося, діє економія на масштабі виробництва. Фіксованими витратами, наприклад на ринку програмного забезпечення, є витрати на його розробку, і вони є значними. Але витрати на виробництво копій надзвичайно низькі, що обумовлює зменшення середніх витрат при збільшенні обсягу виробництва. Тому це й обумовлює написання програм лише для найпопулярніших операційних систем. Власник таких систем однозначно отримує переваги в конкурентній боротьбі на ринку. Якщо ж дана фірма одночасно займає монопольне становище на ринку, то це призводить лише до посилення її монопольної влади та створює бар'єри для входження на ринок новим фірмам.

Мережеві ефекти були причиною позову до суду на компанію "Microsoft" у 1994 р. Ця компанія виробляла операційні системи MS-DOS та Windows та займала 90% ринку комп'ютерних програм. Ці операційні системи використовувалися для управління виконанням інших прикладних програм, а також виконанні інших функцій комп'ютера. Компанія звинувачувалася в тому, що вона уклала низку антиконкурентних угод та застосовувала заходи проти інших виробників комп'ютерів, зокрема, вони змушені були сплачувати "Microsoft" за всі продані ними комп'ютери, незалежно від того, яка операційна система там була встановлена, даної компанії чи конкурента. Це розглядалося як спроба утримання монополії. У 1995 р. "Microsoft" погодилася припинити дану практику.

Іншим порушенням антимонопольного законодавства через мережеві ефекти з боку "Microsoft" стала інтеграція Інтернет-браузера "Microsoft Internet Explorer" в операційну систему Windows. Це змушувало виробників комп'ютерів інстальовувати цей браузер на кожний комп'ютер, де був встановлений Windows. На той час на ринку браузерів домінувала фірма "Netscape", але після запровадження вищезгаданої практики частка "Microsoft" виросла за два роки з менш ніж 5% до понад 50%, що призвело до монополізації даного ринку. "Microsoft" стверджувала, що має право зв'язувати браузер з операційною системою, оскільки це є наслідком конструктивного рішення. Таким чином, щоб усунути ризик від того, що домінантні позиції Windows будуть підірвані створенням інтернет-браузерів, не залежних від операційної системи, "Microsoft" вжила заходів щодо монополізації ринків браузерів, захистивши монополію на ринку операційних систем.

Таким чином, ускладнення конкурентних відносин в умовах глобалізації вимагає від фірм розробки нових форм та методів конкурентної боротьби у вигляді різноманітних стратегій конкуренції за такими напрямками: диверсифікації, зосередження, зменшення витрат, розширення, згорання. Розповсюдженими є також стратегії в залежності від становища фірми на ринку: лідера, послідовника, фахівця. Теоретико-економічний аналіз моделей протидії входженню на ринок за рахунок ціноутворення і обмеження обсягу випуску, стратегій збільшення інвестицій з метою зменшення витрат, збільшення витрат конкурентів, перехоплення ініціативи та розмноження торговельних марок, а також витіснення конкурентів та монополізації ринків шляхом хижацьких стратегій та мережених ефектів, дозволяє визначати головні напрями реалізації стратегій та запобігати незаконним діям на практиці.

1. Віскузі В. К. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / [Пер. з англ.] / В.Кіп Віскузі, Д. М. Верном, Дж. Е. Гарингтон (мол.); Наук. ред. пер. та авт. передм. О.Кілієвич. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 1047 с. 2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1992. – 455 с. 3. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер [пер. з англ. А.Олійник, Р. Сільський]. – К.: Основи, 1998. – 390 с. 4. Котлер Ф. Основи маркетинга / [Пер. з англ.] / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг]. – М., СПб., К.: Изд. дом "Вільямс", 1999. – 1152 с. 5. Gaskins D.W. Dynamic limit pricing: optimal pricing under the threat of entry / D.W. Gaskins // Journal of Economic Theory. – 1971. – Vol. 3. – P. 306-322. 6. Кабраль Луїс М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / [Пер. с англ. А.Д.Шведа] / Кабраль Луїс М.Б. – Минск: Новое знание, 2003. – 356 с. 7. Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений / Ж. Дюпюи // Теория потребительского поведения и спроса / [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – С.28–66. 8. Bain J. Condition of entry and the emergence of monopoly / J. Bain // Monopoly and competition and their regulation / Ed. by E. Chamberlin. – London, 1954. – P. 227-237. 9. Salop S.C. Raising rivals' costs / S.C. Salop, D.T. Scheffman // American Economic Review. – 1983. – Vol. 73. – P. 267-271.

УДК 330.831.2

О. Нестеренко, канд. екон. наук (КНУ імені Тараса Шевченка)

АВСТРІЙСЬКА СУБ'ЄКТИВНО-ПСИХОЛОГІЧНА ШКОЛА ТА ФОРМУВАННЯ АВСТРІЙСЬКОЇ ТРАДИЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розкрито основні теоретико-методологічні положення австрійської суб'єктивно-психологічної школи. Виявлено якісні характеристики австрійської традиції економічного аналізу, реалізовані в межах австрійського неолібералізму.

Ключові слова: австрійська суб'єктивно-психологічна школа, методологічний індивідуалізм, австрійська традиція економічного аналізу, австрійський неолібералізм.

Раскрыты основные теоретико-методологические положения австрийской субъективно-психологической школы. Выведены качественные характеристики австрийской традиции экономического анализа, реализованные в рамках австрийского неолитерализма.

Ключевые слова: австрийская субъективно-психологическая школа, методологический индивидуализм, австрийская традиция экономического анализа, австрийский неолитерализм.

The main theoretical and methodological provisions of the Austrian subjective-psychological school are covered. Qualitative characteristics of the Austrian tradition of economic analysis are identified which were implemented in the framework of the Austrian neo-liberalism.

Keywords: the Austrian subjective-psychological school, methodological individualism, the Austrian tradition of economic analysis, the Austrian neo-liberalism.

Роль австрійської економічної школи у багатьох сучасних дослідженнях применшується, зводиться до одного з маржиналістських угруповань, яке посприяло утвердженню пануючої неокласичної ортодоксальної теорії. Звичайно, в момент свого виникнення неокласична теорія не претендувала на роль пануючої й тим більше ортодоксальної, адже знаходилася в динамічній взаємодії, доведенні свого права на посідання чільного місця в структурі економічного знання. Потрібно наголосити, що термін "неокласичний" був введений в економічну теорію основоположником американського інституціоналізму Т. Вебленом як поняття, що якісно відрізняє економічну теорію А. Маршалла ("неокласичну") від відмінних традицій всередині маржиналізму, зокрема австрійської суб'єктивно-психологічної та математичної. Тому і по суті, і крізь призму історії економічної науки, віднесення австрійської школи маржиналізму винятково до предтечі неокласики значно применшує і звужує її істинну роль, так само як і спроба "втиснути" багатоманіття ідей австрійців у термін "маржиналізм". Останній на сьогодні став синонімом вузькоспеціалізованої, високоматематизованої економічної теорії, побудованої на концепції граничної корисності, де змістовне навантаження припадає на математичний смисл поняття "гранична", тоді як актуальність і значущість досліджень представників австрійської школи як першопроходців маржиналізму міститься, на наш погляд, у понятті "корисність".

Серед вітчизняних та російських вчених, що вивчали провідні ідеї та історичну місію австрійської школи необхідно відзначити В. Автономова [4], В. Базилевича [2], І. Блюміна, Л. Горкіну, Н. Гражевську [2], А. Чухна. Серед зарубіжних науковців заслуговують на увагу дослідження Н. Беррі [1], М. Блауга, Р. Ебелінга [7], Р. Кубедду [3], Х. Уерта де Сото [5], Й. Шумпетера. Представниками австрійського підходу, які плідно розвивали його та аналізували здобутки своїх попередників, зокрема К. Менгера [4], О. фон Бем-Баверка, Ф. фон Візера, були передусім Л. фон Мізес [8, 9] та Ф. фон Хайек [6].

Метою статті є ідентифікація австрійської школи як цілісної системи наукових поглядів та її вплив на формування неоліберального напрямку економічної науки, який актуалізує австрійську традицію економічного аналізу у наш час. Виявлення основних напрямів економічних досліджень в межах реалізації австрійської традиції представниками австрійського неолібералізму є невіршеною раніше частиною загальної проблеми.

Стисла історія розвитку австрійської школи виглядає так: відлік її існуванню поклала у 1871 р. публікація

праці К. Менгера "Основи політичної економії" (більш доречним був би переклад "Основи учення про народне господарство", згідно німецького оригіналу Grundsätze der Volkswirtschaftslehre) [4]. 1880-ті рр. ознаменувалися розвитком ідей К. Менгера О. фон Бем-Баверком і Ф. фон Візером, а до 1914 р. (початку першої світової війни) австрійська школа охоплювала групу економістів багатьох національностей, об'єднаних спільними поглядами на природу людини і ринкову економіку [9]. На 1920-1930-ті рр. припадає потужний розвиток школи, уособлений науковими розвідками Л. фон Мізеса, Г. Хаберлера, Ф. Махлупа, Ф. фон Хайека, О. Моргенштерна, Е. Жамса, А. Розенштейн-Родана, Р. Штрігла та інших вчених. 1940-1950-ті рр. – період "затишшя" у розвитку школи, а з сер. 1960-х рр. інтерес до неї знову посилюється завдяки новітнім розробкам І. Кірцнера та М. Ротбарда.

Основні методологічні принципи та теоретичні положення **австрійської суб'єктивно-психологічної школи**: методологічний індивідуалізм, абсолютний послідовний суб'єктивізм, ідеалізм та психологізація економічного аналізу, визнання психології основою економічної діяльності, дослідження психологічних мотивів індивідуальної поведінки;

метод робінзонади, атомізм, тобто розгляд окремих споживачів і виробників як господарських "атомів";

дотримання мінових концепцій – дослідження ринкових зв'язків, що визначають пропорції виробництва, внаслідок чого останнє відіграє вторинну роль;

каузальний (причинно-наслідковий) реалістичний аналіз, дослідження економічних законів, що виражені категоріями взаємодії індивіда з благами, людини з речами (менгерівський підхід), а не виробничих відносин між людьми (марксистський підхід);

побудова теорії граничної корисності, згідно з якою цінність блага залежить від суб'єктивної оцінки індивідом корисності останньої одиниці запасу;

теорія приписування (вміння) – блага "першого порядку" (споживчі), цінність яких споживач визначає безпосередньо, наділяють цінністю блага "вищих порядків" (фактори виробництва – капітал і працю), що беруть участь у їхньому виробництві;

кардиналістський підхід до вимірювання загальної та граничної корисності;

головним ціноутворюючим фактором визнається попит за умов обмеженої або фіксованої пропозиції;

відсутність функціонального, графічного і математичного аналізу.

Логіка класичної школи, згідно з якою витрати праці (або витрати виробництва) визначають цінність (вар-

тість) поступається місцем логіці австрійської школи, яка полягає у діаметрально протилежному підході: тільки набуття благами цінності в процесі споживання дозволяє оцінити використані фактори виробництва (витрати). Таким чином витратний підхід замінюється у дослідженнях австрійців результатним.

Один із сучасних дослідників австрійської економічної школи Дж. Салерно, торкаючись питань розвитку менгерівської традиції, вважає мізесівську теорію процесу встановлення фактичних ринкових цін "вищою точкою розвитку концепції ціни, сформульованої К. Менгером ще у 1871 р." [10, р. 41]. Дж. Салерно вибудовує своє бачення австрійського неолібералізму на протиставленні поглядів щодо теорії ціноутворення двох основних представників школи у XX ст. – Л. фон Мізеса і Ф. фон Хайєка. В такому контексті Л. фон Мізесу належить слава економіста, що здійснив відродження менгерівської традиції економічних досліджень, тоді як Ф. фон Хайєка зображено вченим, що здійснював поступову інтеграцію ідей австрійської школи з неокласичною теорією. Останнє твердження, на нашу думку, не витримує критики: Ф. фон Хайєка важко звинуватити у прагненні інтегрувати австрійські ідеї до пануючої ортодоксії (це може бути справедливим тільки відносно раннього періоду його творчості, так само, до речі, як і до ідей ранніх робіт Л. фон Мізеса). Але навіть якби це відповідало дійсності, спроби такої інтеграції заслуговують на схвалення, адже за таких умов сьогодні питання залучення окремих підходів австрійських економістів до лона домінуючої економічної теорії поставало б менш гостро.

Інший дослідник творчості австрійців, Р. Ебелінг, також наголошує на тому, що провідною фігурою у реалізації австрійського підходу впродовж XX ст. був Л. фон Мізес, тому при виявленні його сутності вчений спирається на мізесівські формулювання [8]. Цим самим Р. Ебелінг ігнорує той факт, що велику роль у просуванні й розвитку ідей австрійської школи аж до 1990-х рр. відігравав Ф. фон Хайєк, який суттєво доповнив і розвинув менгерівський підхід, здійснював потужну антикейнсіанську критику, висував ідеї інституційної обумовленості процесів соціально-економічної трансформації, розробляв австрійську теорію економічного циклу. Парадоксально, але у тексті статті кількість посилань автора на праці Ф. фон Хайєка доволі значна [7, С. 350, 354, 355, 357, 359, 360].

Л. фон Мізес і Ф. фон Хайєк продовжили розробки австрійської школи, проте кожен у власному ключі. Успадкувавши переважну більшість її методологічних рис і ознак, скориставшись загальними засадами економічного лібералізму, дослідники зосередили свої зусилля на дещо відмінних завданнях. Л. фон Мізес зосереджував увагу на реалізації ідеї про економічного суб'єкта як першооснову діяльності, критикуючи колективізм, тоталітаризм, соціалізм, розкривав важливі проблеми економічної теорії, зокрема економічної циклічності, грошей та кредиту, методологічні аспекти історії економічних учень та ін. Ф. фон Хайєк охопив значний спектр досліджень – економічна кон'юнктура, грошовий обіг, критика кейнсіанської теорії, проблеми соціалізму, а наприкінці творчого життя більшою мірою цікавився проблемами суспільної координації, приділяв значну увагу інституційним передумовам функціонування економічної системи.

На наш погляд, основні ідеї обох видатних представників, незважаючи на їх розбіжності, можуть розглядатися в якості проявів варіативності неоліберальної економічної думки. Розбіжності поглядів обумовлюються передусім відмінностями проблематики досліджень, і торкаються питань прaksiологічних основ економіки, розробка яких належить Л. фон Мізесу та механізмів соціально-економічної координації, розкритих Ф. фон Хайєком.

Основними напрямками досліджень в межах реалізації австрійської традиції представниками австрійського неолібералізму, на нашу думку, є:

розбудова т. зв. логіки дії, що базується на розумінні людини як діяльної особи (праксеологічних засад суспільних наук і економічної теорії) на противагу логіці вибору як реакції пристосування індивідів до обставин, що склалися. Логіка діяльності первинна відносно логіки вибору, адже тільки діяльність, дія породжує вибір;

посилення традицій індивідуалізму та суб'єктивізму економічного аналізу в напрямку визнання людини дієвою, активною, творчою особистістю, яка не є об'єктом маніпуляцій "соціальних інженерів", що пасивно реагує на існуючі обмеження, а є центром системи і сама змінюється відповідно до своєї функції надання переваг або у відповідь на зміну існуючих обмежень;

критика сцієнтизму, тобто неправомірного запозичення методології природничих наук при вивченні суспільних явищ і процесів. Природничі об'єкти завжди залишаються виключно об'єктами дослідження, тоді як людина є і об'єктом, і суб'єктом дії, усвідомлює власні цілі та цілі інших людей, опановує нові знання, постійно здійснює вибір між альтернативами, модифікує власну систему цінностей. Австрійці принципово підкреслюють, що методологія природничих і суспільних наук повинна бути відмінною (т. зв. методологічний дуалізм);

захист ідеї самоорганізації, втілений, зокрема, в хайєківській концепції спонтанного порядку. Вона розкриває становлення соціальних інституцій, що не є продуктами попереднього задуму і плану, так само як не є результатами рефлексивно-інстинктивної поведінки, проте відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні функціонування соціально-економічних систем (знаходяться "між інстинктом і розумом", за влучним висловлюванням Ф. фон Хайєка). Переважна більшість життєво важливих для існування суспільства інституцій виникли спонтанно у ході ринкових і соціальних взаємодій, і є їх незапланованим результатом;

критичне ставлення до державного регулювання взагалі, особливо його кейнсіанського зразка, невізнання можливості здійснення економічного розрахунку за соціалізму, критика соціалістичного планування та інших проявів "соціальної інженерії". Плановий орган ніколи, на думку австрійців, не буде володіти потрібним обсягом розпорошеної інформації та практичного знання, якою володіють індивідууми в своїй сукупності;

розбудова реалістичної теорії динамічного ринкового процесу та підприємництва, концепції недосконалого знання, розуміння першочергової інформаційної ролі ринкових цін та конкурентних засад функціонування економіки;

виклад альтернативної (щодо традиційної неокласичної) австрійської теорії конкуренції, що базується на творчому опануванні підприємцями ринкових обставин і є дійсною "процедурою відкриття" в непередбачуваному процесі постійних змін ринкового середовища;

ігнорування макроекономічного підходу в його кейнсіанському варіанті та критика беззмистовності використання макроекономічних показників внаслідок невізнання аналітичної дихотомії між реальним, пов'язаним із обсягами попиту і виробництва товарів і послуг, і грошовим, що відображає номінальну цінність товарів, секторами економіки;

побудова грошової теорії, яка задовго до виникнення монетаризму вказала на вкрай негативний вплив різких змін пропозиції грошей, що порушують структуру ринкових цін, змінюючи її відносно тієї, що була б за відсутності змін кількості грошей. Це призводить до викривлення уявлень споживачів та підприємців про реальні ринкові умови, що, в свою чергу, викликає помилковий розподіл виробничих ресурсів між сферами та галузями;

своєрідне врахування фактору часу, пояснюване тим, що цілі реалізуються в майбутньому, а засоби їх досягнення використовуються в теперішньому періоді, тому будь-який вибір містить в собі елемент надання переваг у часі. Складна система міжчасових співвідношень пронизує як "вертикальну" (етапність процесу виробництва), так і "горизонтальну" (внутрішньо- і міжгалузеві взаємозв'язки) структуру виробництва;

виклад австрійської теорії економічного циклу, що пов'язує зміни грошової пропозиції через ринок позичкового капіталу з обсягами інвестування та структурою цін за посередництва міжчасових зв'язків.

Означені елементи австрійського підходу поступово інтегруються до домінуючої наукової парадигми економічної теорії, проте цей процес міг би бути більш поступальним і всеохоплюючим. Відносно використання надбань австрійської теорії лунають різні думки, серед яких можна виокремити дві позиції. Перша полягає у проголошенні австрійського підходу єдино вірним, відкидає його "приєднання" до досягнень сучасної економічної науки, визнаючи його самодостатню роль як претендента на заміну існуючої парадигми. Його дотримуються, передусім, радикально спрямовані, де в чому апологетично налаштовані учні Л. фон Мізеса у США, зокрема М. Ротбард. Друга позиція, що видається нам більш зваженою, закликає до використання оригінального австрійського підходу всюди, де це можливо, на правах рівнозначної з пануючою ортодоксією економічної доктрини (найімовірніше, представлена Ф. фон Хайеком). Австрійську теорію інколи іменують "теорією здорового глузду", а, як доводить практика, здоровий глузд нехай поступово, проте перемагає, зрідка повністю витісняючи попередні, схематичні й нереалістичні уявлення про перебіг економічних процесів, а найчастіше – інтегруючись до пануючої на сьогодні системи економічних знань у якості її невіддільного елемента.

Неупереджений аналіз основних положень австрійської школи засвідчив, що австрійський підхід має власну теорію і методологію дослідження, потребує активнішої інтеграції до пануючої неокласичної парадигми. Започаткована австрійською школою австрійська традиція економічного аналізу розвивається і використовується тими економістами, що прагнуть реалістичніше відображати картину економічного життя суспільства. В межах австрійської традиції діяльність людини на ринку досліджується як процес координації послідовних змін, що відбуваються у часі, учасники якого діють відповідно до власних знань, переконань, очікувань, продукують

нову інформацію, знаходять нові можливості, реалізують свій творчий потенціал.

Л. фон Мізес і Ф. фон Хайек плідно розвинули підходи австрійської школи, здійснили поглиблені подальші економічні дослідження у напрямку побудови австрійського варіанту неоліберального напрямку економічної науки. Незважаючи на окреслені розбіжності їх вчень, вищевикладений аналіз австрійської традиції дозволяє охарактеризувати її як певну ідейно-теоретичну цілісність, а австрійський неолібералізм як безпосереднього ідейного наступника австрійської суб'єктивно-психологічної школи. Хоча сучасна австрійська школа остаточно втратила свій географічний, національний зміст, вона набула космополітичного, наднаціонального значення і представлена американським та європейським поколіннями економістів австрійської традиції, що посилюють свій вплив починаючи з середини 1970-х рр. минулого століття.

Щодо перспектив подальших наукових розвідок, то заслуговує на увагу визначення місця і ролі австрійської школи в структурі маржиналізму, етапів її розвитку та еволюції, внутрішніх суперечностей, ймовірних шляхів імплементації ідей, висловлених її представниками, до сучасної економічної науки.

1. Берри Н. Норман. Австрийская экономическая школа: расхождение с ортодоксией // Панорама экономической мысли конца XX столетия [Текст] // [Под ред. Д. Грингуэя, М. Блини, И. Стюарта]: В 2-х т.: Пер. с англ. [Под ред. В.С. Автономова и С.А. Афонцева]. – СПб.: Экон. шк., 2002. – Т. 1. – С. 81-105. 2. Історія економічних учень : Хрестоматія : Навч. посіб. [Текст] // [уклад.: В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, А.О. Маслов та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1198 с. 3. Кубедду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек [Текст] / Р. Кубедду / Пер. с англ. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2008. – 406 с. 4. Менгер К. Основания политической экономики // Австрийская школа в политической экономике. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер [Текст] / М.: Экономика, 1992. – С. 31-242. 5. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Хесус Уэрта де Сото ; [пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. А. В. Куряева]. – Челябинск: Социум, 2007. – viii + 202 с. (Серия "Австрийская школа" Вып.1). 6. Хайек Ф. фон. Судьбы либерализма в XX веке [Текст] / Фридрих фон Хайек / [пер. с англ. Б. Пинскера под ред. Т. Даниловой и А. Куряева]. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2009. – 337 с. 7. Эбелинг Р. Роль австрийской школы в развитии мировой экономической мысли XX века [Текст] / Р. Эбелинг // Экономика и математические методы. – Т. 28. – Вып. 3. – 1992. – С. 347-363. 8. Mises L. von. My Contribution to Economic Theory [Текст] / L. von. Mises. // Planning for Freedom. – South Holland, 1980. – 121 p. 9. Mises L. von. The Historical Setting of the Austrian School of Economics. [Текст] / L. von. Mises. – New Rochelle, 1969. – 167 p. 10. Salerno, Joseph T. The place of "Human Action" in the Development of Modern Economic Thought [Текст] / Joseph T. Salerno // The Quarterly Journal of Austrian Economics. Spring 1999. – Vol. 2. – № 1. – P. 35-65.

Надійшла до редколегії 09.12.11

УДК 338.24

Г. Черноус, канд. экон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

МЕХАНІЗМ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СИТУАЦІЙ ТА ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПОДІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглядаються питання, пов'язані з адаптацією концепції моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інструментарію інтелектуального аналізу даних на рівні підприємства. Розроблено механізм ідентифікації ситуацій та причинно-наслідкових зв'язків між подіями на підприємстві.

Ключові слова: проблемна ситуація, проактивне управління, прийняття рішень, інтелектуальний аналіз даних.

Рассматриваются вопросы, связанные с адаптацией концепции моделирования проактивного механизма принятия управленческих решений на базе инструментария интеллектуального анализа данных на уровне предприятия. Разработан механизм идентификации ситуаций и причинно-следственных связей между событиями на предприятии.

Ключевые слова: проблемная ситуация, проактивное управление, принятие решений, интеллектуальный анализ данных.

The article deals with the adaptation of the concept of modeling a proactive decision making mechanism based on Data Mining tools at the enterprise level. The mechanism to identify situations and causal relationships between events in the enterprise has been developed.

Keywords: problem situation, proactive management, decision making, Data Mining.

Сучасні масштаби соціально-економічної взаємодії, складні та розгалужені економічні, фінансові, соціальні,

інформаційні, технологічні та організаційні зв'язки вимагають від менеджменту підприємств застосування в

© Черноус Г., 2012

системі управління нових підходів до формалізації процесів підготовки і прийняття управлінських рішень. Перед керівниками підприємств виникає проблема обґрунтування управлінських рішень по коригуванню їх діяльності з урахуванням змін в економічній ситуації. Відсутність адекватних наукових методів підготовки і прийняття управлінських рішень на підприємстві для вчасного виявлення проблемних ситуацій може призвести до низки вкрай негативних наслідків в результаті змін умов функціонування і розвитку підприємств.

Аналіз переконує, що лише досвід та інтуїція керівників не в змозі забезпечити в сучасних умовах прийняття адекватного відповідній ситуації управлінського рішення. Економічні проблеми, з якими стикаються керівники підприємств в Україні, є складними і багатограничними, залежать від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, що можуть по різному впливати на економічну ефективність підприємства та швидко змінюватись в часі. В зв'язку з цим прийняття оптимальних управлінських рішень на великих підприємствах доцільно реалізовувати з залученням наукових методів, що відображають специфіку діяльності підприємства та особливості сучасних економічних умов. Саме в таких умовах на передові позиції виходить проблема розробки цілісного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві, в основу якого покладені принципи проактивного управління, а в якості інструментарію використовується інтелектуальний аналіз даних.

Проблема розробки механізмів підготовки і прийняття управлінських рішень на підприємстві не нова, її розв'язанню присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Р. Акоф, А.І. Амоша, В.Д. Базилевич, Я.Г. Берсудський, В.В. Вітлінський, В.М. Геєць, Н.А. Кизим, Р.Н. Лепа, Х. Райфа, Т. Саати, Е.О. Трахтегерц, О.І. Черняк, А.В. Шегда та інших.

Серед останніх досліджень можна виділити методику діагностики виробничої діяльності підприємства [5], методику діагностики діяльності підприємства, спрямовану на визначення рівня конкурентоспроможності [8], об'єктну модель діагностики проблемних ситуацій [4] тощо.

Запобігання переходу підприємств у проблемний стан та оперативне реагування на проблемні ситуації, що локально виникають, залежить від ефективності організації процесу розпізнавання ситуацій, спроможності механізму прийняття рішень в стислі терміни виявити і оцінити характер проблем. Використання концепції проактивного управління в режимі реального часу забезпечує ранню діагностику проблемних ситуацій і реалізацію своєчасних заходів з їх запобігання [6].

Враховуючи обмеженість класичних методів, для реалізації проактивного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві доцільно залучити технологію інтелектуального аналізу, яка здатна автоматично видобувати із даних нові нетривіальні знання у формі моделей, залежностей, законів тощо [9].

Розробка концептуальних основ та теоретико-методологічних положень проактивного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві, формалізація його до рівня конкретних економіко-математичних моделей, методів та інформаційних технологій, є актуальною науковою проблемою та необхідним інструментарієм для керівників підприємств при розв'язанні проблемних ситуацій та забезпеченні конкурентних позицій.

Ідентифікація проблемних ситуацій наразі представляє собою достатньо складну наукову задачу, що вимагає дослідження багатьох факторів, особливостей розвитку і функціонування підприємства в сучасних економічних умовах. Виявлення закономірностей і зв'язків між подіями і явищами, що відбуваються на підприємстві, представляє собою інше складне завдання, розв'язання якого можливе через вивчення розвитку ситуації в багатовимірному просторі показників, що характеризують її з різних боків.

Метою даної роботи є розробка механізму ідентифікації ситуацій та причинно-наслідкових зв'язків між подіями на підприємстві на засадах проактивного управління з використанням методів та інструментів інтелектуального аналізу даних.

В основу методики проактивного управління покладений процесний підхід, тобто основна увага зосереджується на певній послідовності дій по управлінню, яка створює основу для застосування логіки, суджень та аналізу інформації про проблеми.

Проактивне управління охоплює такі основні процеси: причинно-наслідковий аналіз, прийняття рішення, аналіз плану та огляд ситуації [6]. Ці процеси класифіковані за часом (минуле, сучасне, майбутнє), кожний з них має свою спрямованість та містить послідовність кроків, а також набір прийомів, які можуть застосовуватись окремо і в певній послідовності [9]. Всі розглядавані процеси взаємопов'язані.

В основу реалізації всіх процесів проактивного управління покладений аналіз даних про функціонування системи і від якості проведення такого аналізу залежить успіх своєчасного виявлення проблемних ситуацій, пошуку способів їх подолання, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між подіями тощо.

Підходи до виявлення проблемних ситуацій та причинно-наслідкових зв'язків базуються на обробці даних, вони дозволяють сформувати правила, за якими відбувається ідентифікація. Необхідність спрощення процедур виявлення проблемних ситуацій, перш за все, за рахунок скорочення кількості даних, вимагає залучення найсучасніших аналітичних методів.

Сучасний етап розвитку методів обробки і аналізу інформації дозволяє працювати з великими обсягами даних і проводити поглиблений аналіз даних, пов'язаних з проблемою. Сучасна аналітика 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 апарату інтелектуального аналізу даних дає можливість удосконалити методику проактивного управління, забезпечуючи його основні процеси відповідними методами відкриття шаблонів, моделювання передбачень, аналізу аномалій [9].

Інтелектуальний аналіз даних (ІАД) – це синтетична технологія, що поєднує в собі останні досягнення штучного інтелекту, чисельних математичних методів, статистики, евристичних підходів. Методи інтелектуального аналізу включають Data Mining, Text Mining, OLAP, Knowledge Discovery, Intelligent Analysis Data тощо [2, 3, 11].

Теоретико-методологічний і методичний рівні концепції проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інтелектуального аналізу даних визначається обґрунтуванням можливостей такого аналізу на рівні кожного процесу та зв'язків між процесами.

Процеси огляду ситуації та причинно-наслідкового аналізу безпосередньо пов'язані між собою, оскільки ідентифікація ситуації має супроводжуватись переліком її джерел, причин та параметрів, а також визначенням векторів розвитку ситуації та її наслідків з урахуванням та без врахування управляючих впливів. Отже, виявлення і усвідомлення певної ситуації передбачає ідентифікацію причинно-наслідкових зв'язків, що пов'язані з

нею. Використання апарату інтелектуального аналізу даних дає можливість удосконалити методіку проактивного управління, забезпечуючи його основні процеси

відповідними методами відкриття шаблонів, моделювання передбачень, аналізу аномалій (рис.1).



Рис.1. Відповідність між процесами проактивного управління та ІАД

*Джерело: складено автором за результатами досліджень

Поняття поточної та повної ситуації трактуватимемо як сукупність відомостей про об'єкт в даний момент (поточна) та знань про систему управління та використовувані технології управління [7].

Проблемну ситуацію визначатимемо як неприйнятне відхилення в значеннях показників від цільових або стандартних значень [4].

Задачі управління багато в чому залежать від ситуації, яка може виявитись проблемною внаслідок порушень в реалізації соціально-економічних, політичних та інших механізмів, неадекватності структури управління та помилок в процесах управління. Тому для реалізації концепції проактивного прийняття управлінських рішень необхідна розробка ефективних методів виявлення проблемних ситуацій.

Мова йде про ранню діагностику проблемної ситуації, виявлення проблеми задовго до моменту початку її впливу. Механізм діагностики проблемних ситуацій враховує повторювані, логічно сподівані та нові зміни з різною частотою настання, визначає ступінь загрози даних змін, прискорюючи швидкість реагування на ті зміни, що можуть негативно вплинути на діяльність підприємства.

Складність виявлення проблемних ситуацій полягає в тому, що на ранніх стадіях проблеми дані моніторингу про погіршення ефективності діяльності мають фрагментарний характер. Звідси випливає задача відновлення цілісної картини ситуації та обстановки на основі фрагментарних даних і якісної інтерпретації отриманого образу ситуації з позиції її впливу на стан функціонування підприємства. Для розв'язання такої задачі доцільно використовувати методи ІАД, прикладної статистики, нечислової статистики, апарати теорії нечітких множин, генетичних алгоритмів, нейронних мереж тощо.

Використання таких методів дає можливість:

- здійснювати моніторинг, підготовку і аналіз даних: збирання і представлення даних; фільтрацію, групування та комплексне подання даних; виявлення ситуацій;
- ідентифікувати проблемні ситуації: визначати образи проблемних ситуацій; співставляти образ поточної ситуації з образами проблемних ситуацій; ви-

значати структуру проблемної ситуації; виявляти фактори і зв'язки;

- встановлювати пріоритетність розв'язання проблем, їх важливість, терміни розв'язання, тенденції розвитку проблем та їх сподіваних наслідків: ранжувати образи ситуацій; прогнозувати розвиток ситуацій без управлінських впливів та з управлінськими впливами; оцінювати ситуації за різними критеріями;

- ставити управлінські задачі: аналізувати відхилення в показниках діяльності; визначати цілі, критерії, умови функціонування; визначати напрями відслідковування діяльності підприємства, точок контролю (дерево напрямів).

При цьому мова йде про використання наступних видів моделей:

- моделі виділення кластерів ситуацій методом k-середніх (k-Means); класифікації набору образів з використанням дерев рішень та нейронних мереж;

- моделі ідентифікації ситуації методом "найближчого сусіда", методом індукції правил, з використанням нейронних мереж, байєсівських мереж, асоціацій, алгоритму обмеженого перебору;

- моделі встановлення (добування) образів методом індукції правил, з використанням генетичних алгоритмів, нейронних мереж, програмних агентів, категоризованих графіків, піктографіків;

- моделі прогнозування з використанням методів "найближчого сусіда", індукції правил, міркування за прецедентами, байєсівських мереж, статистичних методів, асоціацій, нейронних мереж, дерев рішень, пошарового стиснення;

- моделі оптимізації з використанням нейронних мереж, генетичних алгоритмів, дерев рішень, методу індукції правил;

- моделі виявлення причинно-наслідкових зв'язків за допомогою агентів (кросс-табуляція), байєсівських мереж, еволюційного програмування, статистичних методів, редукції вибірки і маркування підгруп даних.

Необхідними є синтетичні методи виявлення ситуацій на підприємствах, що органічно включають логіч-

но побудовані, математично формалізовані алгоритми, які надають можливість інтерактивного втручання експертів, можливість реалізовувати евристичні процедури (візуалізація).

Процедури огляду ситуації нерозривно пов'язані з неперервним діагностуванням об'єкта, ідентифікацією та системною класифікацією штатних та нештатних ситуацій, що є невід'ємною частиною процесу накопичення знань та досвіду. Розробка моделей та методів, що сприяють ефективному виконанню даних завдань, є одним з етапів синтезу системи управління розвитком та функціонування підприємства.

Значна увага до моделей виявлення проблем з використанням ІАД приділена в роботах, пов'язаних з дослідженням ситуаційного механізму прийняття управлінських рішень [4]. Проте головна увага там приділяється методам, заснованим на збережених даних. Потрібно зазначити значний потенціал методів, заснованих на дистилляції даних.

При виявленні низки проблем потрібно розглянути два їх аспекти – терміновість та значимість. Термінові проблеми вимагають негайного реагування на них та реалізації адекватних управлінських впливів. Значимі проблеми – добре спланованих, довготермінових управлінських дій.

Ідентифікація проблеми має супроводжуватись переліком її джерел, причин та параметрів, а також визначенням векторів розвитку ситуації та її наслідків з урахуванням та без врахування управляючих впливів.

Виявлення закономірностей та взаємозв'язків між подіями та явищами, що відбуваються на підприємстві, є проблемою, яку можливо розв'язати через вивчення розвитку ситуації в багатовимірному просторі показників, що характеризують її з різних боків. Проблема ситуація має довгі ланцюжки причинно-наслідкових зв'язків. Її виникнення та наявність може бути досліджена за схемою: проблема (наслідок) – симптоми (індикатор) – параметри – фактори – причини – першопричини. Для того, щоб передбачати проблему і завчасно проводити заходи по її запобіганню потрібно знати першопричини. З іншого боку, проблему можна розглядати як причину, тому в механізмі проактивного управління, що впроваджується в систему прийняття управлінських рішень будь-якого підприємства, невід'ємною частиною має бути прогноз розвитку ситуацій по двох напрямках – без управлінських

впливів та з управлінськими впливами на основі виявлення причинно-наслідкових зв'язків між подіями.

Процес причинно-наслідкового аналізу може і повинен реалізовуватись на всіх етапах повного циклу розв'язання проблем, але в певній ситуації його застосування самодостатньо для того, щоб гарантувати ефективне управління. Йдеться про ситуацію, коли з чіткої постановки проблеми випливає її очевидне розв'язання, хоча, на перший погляд, суть проблеми і характер причин, що її викликали, можуть бути далеко не очевидними.

Розпізнавання проблемних ситуацій базується на визначенні симптомів – ознак явищ у внутрішньому та зовнішньому середовищі, з якими пов'язують певні впливи на систему, джерела дій, фактори і причини. Проте симптоми часто не спрацьовують, оскільки використовані класичні методи не сприйнятливі до незначних змін характеристик або компенсаторного впливу характеристик одна на одну.

Використання методів ІАД в рамках причинно-наслідкового аналізу дозволяє:

- здійснювати моніторинг, підготовку і аналіз даних: збирання і представлення даних; фільтрацію, групування та комплексне подання даних; локалізацію виявлених причинно-наслідкових зв'язків;
- ідентифікувати причинні зв'язки: визначати образи зв'язків; співставляти виявлені фактори і зв'язки з образами причинно-наслідкових зв'язків; визначати структуру причинного зв'язку;
- будувати причинні ланцюги ієрархії – ланцюги взаємопов'язаних причин і наслідків: прогнозувати розвиток ситуації без управлінських впливів, прогнозувати розвиток ситуації з управлінськими впливами; конструювати сімейства ситуацій на основі моделей зв'язків.

Розглядаючи механізм реалізації причинно-наслідкового аналізу, потрібно мати на увазі моделювання на основі індукції правил, пов'язаних з логічними методами виключення, подібності; пошук зв'язків за шаблоном; використання статистичних інструментів, алгоритмів з самонавчанням, що особливо пристосовані для аналізу неструктурованої інформації; побудову сімейства причинно-наслідкових графів, що моделюють зв'язки між подіями.

Механізм ідентифікації проблемних ситуацій та причинно-наслідкових зв'язків характеризується однаковою логікою і може бути поданий у вигляді схеми (рис.2).

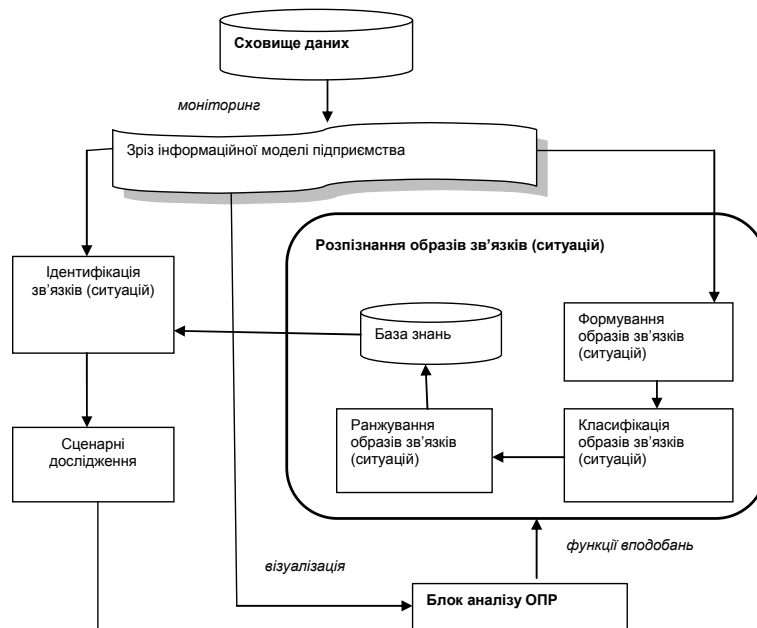


Рис.2. Схема механізму ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків та ситуацій на підприємстві

*Джерело: складено автором за результатами досліджень

Розглядуваний механізм є адаптивним управлінським інструментом. Він забезпечується через налагодження інформаційної моделі підприємства у відповідності до його організаційної і функціональної структури та можливості реалізації різних підходів до моніторингу та аналізу ефективності діяльності підприємства (наприклад, використовувати функціональний, процесний підходи через Balanced Scorecard, KPI тощо).

Зрізи інформації за елементами моделі надходять до блоку ідентифікації. Реалізація методів "найближчого сусіда", індукції правил, використання нейронних мереж, байєсівських мереж, асоціацій, алгоритму обмеженого перебору дозволяють представити одержаний зріз інформації у вигляді образу і співставити його з розпізнаними образами, що зберігаються в базі знань контуру "Розпізнання образів зв'язків (ситуацій)".

Контур "Розпізнання образів зв'язків (ситуацій)" в механізмі ідентифікації складається з блоків: формування образів, класифікація образів, ранжування образів. В системі ідентифікації зв'язків (ситуацій) образ – це модель, що складається із заданих значень напрямів відслідковування, точок контролю. В даному контурі методами індукції правил, через використання генетичних алгоритмів, нейронних мереж, програмних агентів, категоризованих графіків, піктографіків формуються образи, відносяться до певного класу (моделі виділення кластерів ситуацій методом k-середніх (k-Means), класифікації набору образів з використанням дерев рішень та нейронних мереж) та оцінюються за різними критеріями – ранжуються.

Одержаний результат в блоці ідентифікації відображає статичну оцінку стану підприємства на основі ретроспективного аналізу функціонування підприємства. Він указує на наявність проблемної ситуації (причинних зв'язків), відносить їх до певного класу, визначає масштаб, типовість, ступінь важливості.

Реалізуючи блок сценарних досліджень (моделі прогнозування), отримують інформацію для ініціалізації програми дій з метою запобігання або виходу з проблемної ситуації.

Контур розпізнання образів, блоки ідентифікації та аналізу ОПР утворюють замкнений цикл процесу навчання бази знань образів зв'язків (ситуацій) на підприємстві. В блоці аналізу ОПР, що безпосередньо пов'язаний з прийняттям і реалізацією управлінських рішень, порівнюється сподіваний образ з фактичною ситуацією, з якою стикнулось підприємство, що проводило певну управлінську політику. Якщо відхилення суттєве, то в механізмі ідентифікації відомі образи коригуються, що підтримує гнучкість всієї системи підготовки і прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Аналізуючи діяльність підприємства, необхідно моделювати ситуації в поточному моменті часу, що враховується при визначенні поточного стану системи, і агрегувати їх з початку звітного або планового періоду з метою визначення ситуації в цілому, а потім – глобальної ситуації. Кінцевий стан системи визначатиметься як глобальний інтегральний стан.

В основу ідеології проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інтелектуального аналізу даних покладена наскрізна автоматизація і об'єднання усіх інформаційних потоків і управлінських функцій в єдине ціле; розробка систем інтелектуальної підтримки процесу прийняття управлінських рішень на базі сучасних інформаційних технологій. Тому запропонова-

ний механізм може бути реалізований через інформаційні технології ситуаційних центрів, візуалізації даних, колегіальної підтримки тощо [9, 12].

Результати дослідження дозволяють адаптувати концепцію моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інструментарію інтелектуального аналізу даних для підприємств на рівні двох важливих процесів: огляду ситуації та причинно-наслідкового аналізу, визначити основні методи, інструменти та моделі, що дозволяють ефективно реалізовувати ідентифікацію причинно-наслідкових зв'язків та ситуацій на підприємстві; окреслити механізм такої ідентифікації; напрями реалізації механізму через використання сучасних ВІ-технологій, розвинення технології ситуаційних центрів, колегіальних підходів до прийняття рішень.

Розроблений механізм ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків та ситуацій на підприємстві дозволяє враховувати повторювані, логічно сподівані та нові зміни з різною інтенсивністю надходження, визначає ступінь загрози даних змін, підвищує швидкість реагування на ті зміни, що можуть негативно вплинути на діяльність підприємства.

Протягом багатьох років триває полеміка між науковцями щодо переваг і недоліків методів інтелектуального аналізу, проте факти успішного використання технології в науково-технічній, економічній, соціальній сферах є вагомим підтвердженням життєздатності обраного підходу. Технологія знаходження нового знання не заміняє аналітиків чи менеджерів, а дає їм сучасний, могутній інструмент для поліпшення роботи, яку вони виконують.

Стосовно ситуацій в таких економічних системах як підприємство ідентифікація має зводитись до виявлення та формалізації ситуації до рівня конкретної моделі з метою прийняття на основі її аналізу обґрунтованого управлінського рішення. Тому в якості перспективи подальших досліджень можна розглядати реалізацію запропонованого механізму з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

1. Базилевич В.Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії [Текст] : навчальний посібник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 263 с. 2. Барсегян А. А. Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP [Текст] / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – СПб: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с. 3. Кричевский М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте [Текст]: учеб. пособие / М.Л. Кричевский. – СПб: СПбГУАП, 2005. – 208 с. 4. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы [Текст]: монография / Р.Н. Лепа; НАН Украины, Институт экономики и промышленности. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2006. – 308 с. 5. Либман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / И.А. Либман. – М.: ИНФРА-М, РИОР, 2005. – 159 с. 6. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений [Текст] / Л. Планкетт, Г. Хейл. – М.: Экономика, 1984. – 168 с. 7. Поспелов Д.А. Ситуационное управление: теория и практика [Текст] / Д.А. Поспелов. – М.: Наука, 1986. – 288 с. 8. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства [Текст]: підручник / О.М. Тридід; Харківський держ. економічний ун-т. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 363 с. 9. Черноус Г.О. Концепція моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інструментарію інтелектуального аналізу даних [Текст] / Черняк О.І., Черноус Г.О., Janosh Sztrik // Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи: монографія. – Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2011. С.316-334. 10. Шегда А.В. Стратегічне управління [Текст]: підручник / А. В. Шегда; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: ВПЦ "Київ. ун-т", 2009. – 303 с. 11. Data mining and knowledge discovery handbook [Текст] / Oded Maimon (ed.), Lior Rokach (ed.). – N.Y. : Springer, 2005. – XXXV, 1383p. 12. Decision Support and Business Intelligence Systems [Текст] / E.Turban, R.Sharda, D.Delen, J.E.Aronson, T.-P.Liang, D.King. – Prentice Hall, 2010. – 780 p.

Надійшла до редколегії 06.12.11

УДК 339.56

В. Кравченко, канд. екон. наук (КНУ імені Тараса Шевченка), Чуньбу Ду, асп. (ОНУ імені І.І. Мечнікова)

АНАЛІЗ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ КНР: МОДЕЛЬ, ПРАКТИКА, ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ РИЗИКИ

Досліджуються теоретичні та практичні питання аналізу привабливості українського ринку для малих та середніх підприємств КНР. Показано можливості застосування з цією метою спеціальної моделі визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств КНР на міжнародних ринках (МПД). Показано необхідність враховувати зовнішньоторговельні ризики в рамках МПД.

Ключові слова: малі та середні підприємства, модель визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств на міжнародних ринках, зовнішньоторговельні ризики, КНР, Україна.

Исследуются теоретические и практические вопросы анализа привлекательности украинского рынка для малых и средних предприятий КНР. Показаны возможности применения с этой целью специальной модели определения приоритетных направлений деятельности малых и средних предприятий КНР на международных рынках (МПН). Показана необходимость учитывать внешнеторговые риски в рамках МПД.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, модель определения приоритетных направлений деятельности малых и средних предприятий на международных рынках, внешнеторговые риски, КНР, Украина.

Theoretical and practical questions of the attractiveness analysis of the Ukrainian market for the PRC small and middle enterprises are investigated. Possibilities for usage of the special model for determination SME foreign economic activity priority (MPD) are shown. Necessity to take into account foreign trade risks within the MPD framework is shown.

Keywords: SME, model for determination SME foreign economic activity priority, foreign trade risks, PRC, Ukraine.

З початком 21-го сторіччя світова економіка вступила до нового етапу свого розвитку, характерною ознакою якого є посилення її нестабільності. Криза субстандартного іпотечного ринку в США (2007 р.) дала поштовх розгортанню в 2008-2009 рр. світової фінансової кризи і викликаній нею глобальної рецесії. З другої половини 2009 р. і по сьогоднішній час кризові явища починають проявлятися в сфері державних запозичень низки європейських країн, – насамперед серед таких країн Єврозони як Греція, Ірландія, Італія, Іспанія та Португалія. З другого боку, все більшої сили набуває тенденція до пришвидшення зміни розстановки сил серед світових держав, що наочно проявляється в різниці темпів економічного розвитку розвинутих економік, та економік країн з ринками, що розвиваються.

За таких умов особливої актуальності для китайських малих та середніх підприємств набуває як пошук нових напрямів зовнішньоторговельної діяльності, так і посилення вже існуючих зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами, в тому числі з Україною. Важливою передумовою підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності китайського малого та середнього бізнесу є проведення аналізу привабливості українського ринку та з'ясування ризиків, які її супроводжують.

Проблематика підвищення ефективності діяльності малих і середніх підприємств на міжнародних ринках достатньо широко представлена в працях як китайських і українських вчених, так і дослідників із інших країн. Теоретичні та практичні питання зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств розглядаються в працях наступних вчених: Лі Чанфена (функціонування кластерів експортноорієнтованих підприємств); Джун Ду та Сурафел Жірма (експортна активність та зв'язок між експортною діяльністю китайських приватних підприємств та їх доступ до банківського фінансування та прямих іноземних інвестицій); А Крея (позитивний вплив експортної діяльності на результативність бізнесу китайських підприємств); групою міжнародних експертів в складів Іогана Ван Бізерброка, Лорен Брандт та Чифан Чанга (зв'язок між експортною орієнтацією китайських підприємств та їх продуктивністю), Яо Фен (дослідження пріоритетних напрямів економічного співробітництва між КНР і Україною) [1 – 5]. Різноманітні аспекти сутності малого та середнього підприємництва і інтернаціоналізації його бізнесу досліджуються в працях таких українських вчених, як Г. Купалова, О. Красота, О. Гаврилюк, В. Парсяк, Й. Ситник,

М. Журавльова, В. Литвиненко тощо [6-10]. Вітчизняними та закордонними фахівцями достатньо широко вивчаються різноманітні теоретичні та практичні аспекти управління підприємницькими ризиками. Зокрема, сутність ризиків в діяльності підприємств, їх види та методи управління досліджуються в працях В. Вітлінського, В. Вяткіна, В. Гранатурова, Ю. Єкатеринославського, А.Камінського, Г. Чернової та інших вітчизняних та закордонних фахівців [11-13]. Зовнішньоторговельні ризики розглядаються в працях В. Кормишева, О. Дегтярьової, К. Захарова, В. Бочарнікова, А. Ціганюка [14-15].

Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу привабливості українського ринку для малих та середніх підприємств КНР.

Діяльність китайського малого та середнього бізнесу відбувається в унікальних умовах, пов'язаних із особливим місцем, яке зайняв Китай у світовій економіці, продемонструвавши успішний підхід до проведення яке системних, так і структурних реформ свого суспільства. Аналіз матеріалів XVII з'їзду КПК (2007 р.) [16], 5-го пленуму ЦК КПК 17-го скликання (2010 р.) [17], Всекитайських зборів народних представників (2011) дозволяє зробити висновок про те, що соціально-економічний розвиток КНР в даний час характеризується наступними рисами:

1) китайське суспільство знаходиться на початковому етапі розвитку соціалістичного суспільства, при побудові якого плідно використовуються положення марксизму, ідей Мао Цзе Дуна та теоретичні розробки Ден Сяо Піна;

2) в країні відбувся перехід від централізованої планової системи до соціалістичної ринкової економіки;

3) в економіці одночасно діють як закони ринкової економіки (закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон капіталістичного накопичення, закон падіння норми прибутку тощо), так і закони соціалістичної економіки (закон планомірного розвитку, основний економічний закон соціалізму тощо);

4) КНР став повноправним стратегічним партнером для багатьох розвинутих капіталістичних економік та інтеграційних угруповань;

5) керівництво КНР свідомо проблем, які супроводжують сучасний етап розвитку країни, основними серед яких є наступні – зростання безробіття; дисбаланс в розвитку міста і села; істотний розрив в розвитку східних і західних регіонів; соціальна і майнова поляризація суспільства; серйозні проблеми в створенні загально-

державних систем соціального забезпечення, охорони здоров'я і освіти; посилення конкуренції та зростання напруги у зовнішньоекономічних відносинах, перш за все, за рахунок дисбалансу торгівельних та інвестиційних операцій; пастка "середнього рівня доходів"; вичерпаність ресурсів екстенсивного розвитку (зростання вартості робочої сили, катастрофічне погіршення екологічної ситуації); залежність від західних технологій;

6) керівництво КНР визначило чіткі цілі та пріоритети розвитку країни, – головною серед яких є повна побудова середньозаможного суспільства до 2020р. та досягнення середньодушового рівня ВВП в 2020 р. в розмірі 28 тис. юней, що в 4 рази має перевищувати показник 2000 р.

Вагомим чинником подальшого забезпечення позитивних та зменшення наслідків негативних тенденцій соціально-економічного розвитку КНР є зовнішньоекономічна діяльність малих та середніх підприємств. В даний час в КНР зареєстровано більш ніж 42 млн. малих та середніх підприємств, включаючи індивідуальні промислові та комерційні господарства. Вони складають 99% від всієї кількості підприємств, 60% ВВП, 75% зайнятості міських мешканців. Частка малих та середніх підприємств у експорті трудомістких товарів, – таких як, одяг, текстильні вироби, іграшки, взуття, – складає більше, ніж 90 відсотків загального експорту [18].

Ефективне використання зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств потребує розробки моделі визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств на міжнародних ринках. З її допомогою органи державної влади та керівники підприємств отримують можливість узгодженої реалізації цілей соціально-економічного розвитку держави в цілому та окремих підприємств.

Модель визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств КНР на міжнародних ринках: основні характеристики та практика використання. Модель визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств КНР на міжнародних ринках (далі – МПД) дозволяє визначити яким саме чином вони розставляють пріоритети в своїй зовнішньоекономічній діяльності. МПД є схематичним відображенням взаємопов'язаних компонентів на макро- та мікрорівнях управління економікою, спрямованих на реалізацію пріоритетів соціально-економічного розвитку держави в зовнішньоекономічній діяльності малих і середніх підприємств.

Структура МПД складається з чотирьох етапів, розташованих на двох рівнях. На першому знаходяться три з них, які стосуються визначення пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності на макrorівні. Перший етап – визначення узгоджених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку КНР та країн-партнерів. Другий етап – аналіз бізнес-середовища КНР та країн-партнерів з позиції досягнення пріоритетних цілей та з урахуванням позицій в рейтингу конкурентоспроможності. Третій етап – визначення напрямів впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність малих та середніх підприємств КНР. На другому, мікрорівні, розташований заключний, четвертий етап, який безпосередньо стосується діяльності малих і середніх підприємств. Він полягає у аналізі конкурентних позицій підприємства і вибору конкретних пріоритетних напрямів діяльності підприємства на міжнародних ринках.

Розглянемо використання моделі визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств стосовно діяльності підприємств КНР на ринку України. На першому етапі потрібно проаналізувати цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку КНР та

України. Суспільно-політичний устрій КНР передбачає участь в процесі визначення напрямів соціально-економічного розвитку керівної політичної сили країни, – Комуністичної партії Китаю, вищого органу представницької влади – Всекитайських зборів народних представників та виконавчих, – урядових, органів управління економікою. В партійних документах та п'ятирічних планах, які мають директивний характер, містяться чітко визначені цілі та пріоритети розвитку країни. В інших країнах вони можуть бути визначені шляхом аналізу різноманітних документів законодавчої та виконавчої влади, які, хоча і не є обов'язковими для виконання суб'єктами господарської діяльності, все ж таки дають певне уявлення про цілі та пріоритети розвитку країни. В результаті їх аналізу ми бачимо, що керівництво як КНР, так і України однією із пріоритетних цілей вважає підвищення конкурентоспроможності країн на світовій арені.

Під час аналізу бізнес-середовища КНР та України, що є змістом другого етапу розробки МПД, здійснюється експертне дослідження впливу основних факторів бізнес-середовища, – економічних, політико-правових, науково-технічних, демографічних, культурних та природних, на досягнення спільної цілі. Часовий горизонт аналізу приймаємо рівним середньостроковій перспективі (3-4 роки). Шляхом експертного опитування визначається напрямок впливу, – позитивний або негативний, факторів бізнес-середовища кожної країни на зростання її міжнародної конкурентоспроможності. Наприклад, для аналізу темпів зростання ВВП доцільно звернутися до прогнозних документів, які розробляються як в рамках окремих країн (державними органами влади, науковцями тощо), так і міжнародними організаціями (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі тощо).

Аналіз даних свідчить про те, що для України узагальнена оцінка середньорічних темпів приросту ВВП за 2012-2015 рр. коливається в інтервалі 4-6%. Для КНР цей показник складає 6-7. Вплив росту ВВП на конкурентоспроможність можливо оцінити як позитивний для обох країн.

Результати аналізу кожної групи факторів зводяться до комплексної таблиці, за допомогою якої визначається загальна ступінь сприятливості макросередовища для досягнення визначеної цілі. Дані показують, що стан факторів макросередовища в середньостроковій перспективі є сприятливим для КНР та України.

Наступні дії полягають в аналізі рейтингових конкурентних позицій КНР та України, в рамках якого відбувається послідовне та всебічне порівняння чинників конкурентоспроможності, які використовуються для її розрахунку в рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, який визначається Всесвітнім економічним форумом. В спеціальній таблиці проводиться порівняльний аналіз чинників конкурентоспроможності та розраховується коефіцієнт факторної переваги, який визначається як частка від ділення фактору конкурентоспроможності КНР на аналогічний фактор іншої країни, – в нашому випадку України (табл. 1).

Далі потрібно визначитися з тим, які саме чинники конкурентоспроможності потрібно посилити за рахунок зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств. Першим етапом такого аналізу є кількісне порівняння темпів зростання окремих коефіцієнтів факторної переваги (їх 12) над темпами зростання загального індексу конкурентоспроможності. Відставання темпів зростання окремих коефіцієнтів над темпами зростання загального індексу свідчить про те, що потенціал даного чинника конкурентоспроможності використовується не повною мірою, і від держави вимагається за-

стосування першочергових додаткових заходів для спрямування зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств на поліпшення саме цього чинника конкурентоспроможності. Другим етапом аналізу є

експертна оцінка важливості тих або інших чинників конкурентоспроможності. У разі, якщо експерти визначають певні із них, як такі, які мають першочергове значення, вони також вносяться до числа пріоритетних.

Таблиця 1. Динаміка показників факторної переваги чинників конкурентоспроможності: КНР – Україна*

Показники	Коефіцієнт факторної переваги				Динаміка коефіцієнту факторної переваги (2011-12 / 2008-09)
	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	
Індекс глобальної конкурентоспроможності	1,15	1,18	1,23	1,23	1,07
Базові чинники	1,22	1,28	1,36	1,26	1,03
1 Інститути	1,27	1,42	1,47	1,43	1,13
2 Інфраструктура	1,35	1,26	1,16	1,18	0,87
3 Макроекономічне середовище	1,28	1,48	1,91	1,48	1,16
4 Стан здоров'я та початкова освіта	1,02	1,06	1,09	1,11	1,09
Чинники ефективності	1,07	1,15	1,15	1,18	1,10
5 Середня та вища освіта, перепідготовка кадрів	0,91	0,93	0,91	0,93	1,03
6 Ефективність товарних ринків	1,15	1,22	1,26	1,22	1,06
7 Ефективність ринку праці	1,00	1,02	1,04	1,07	1,07
8 Розвиток фінансового ринку	0,90	1,14	1,30	1,29	1,43
9 Науково-технічний прогрес	0,94	1,00	1,00	1,03	1,09
10 Розмір ринку	1,43	1,40	1,49	1,51	1,06
Інноваційні та бізнес-чинники	1,14	1,24	1,24	1,24	1,09
11 Розвиток бізнесу	1,15	1,25	1,23	1,26	1,10
12 Інновації	1,15	1,22	1,26	1,26	1,10
Довідково					
ВВП на душу населення (тис. дол.)	0,81	0,85	1,45	1,45	1,79

*Джерело: розраховано авторами за даними [19]

Порівняння конкурентних позицій КНР та України свідчить про те, що протягом 2008 – 2011 рр. за абсолютними значеннями Китай мав незаперечну перевагу за 11 показниками із 12 (крім стану середньої та вищої освіти і перепідготовки кадрів). Проте, якщо взяти темпи зростання значень коефіцієнтів факторної переваги конкурентоспроможності, то ми бачимо, що із 12 показників – 8 зросли більшими або однаковими темпами, 3 – меншими, 1 – зменшився. Отже, в першу чергу державні органи влади мають впливати на зростання тих чинників конкурентоспроможності, для яких спостерігається незадовільна динаміка коефіцієнтів факторних переваг. Таких чинників 4: "ефективність товарних ринків"; "розмір ринку"; "середня та вища освіта, перепідготовка кадрів"; (темпи зростання коефіцієнтів факторних переваг нижче, ніж у загального індексу) та "інфраструктура" (темпи зростання коефіцієнтів факторних переваг є від'ємними). Додатково, на нашу думку, держава має звернути увагу на збільшення такого чинника конкурентоспроможності, як "розвиток бізнесу", оскільки його динаміка протягом 2008-2011 рр. не є стабільною.

Під силою впливу діяльності малих та середніх підприємств на світових ринках на певний чинник конкурентоспроможності ми розуміємо те, наскільки швидкими та ефективними є дії державних органів влади, спрямовані на те, щоб за рахунок нормативно-правового регулювання або прямого фінансування певних проектів поліпшити показники конкурентоспроможності. Сила впливу визначається шляхом аналізу конкретних дій влади.

Методика розрахунку національної конкурентоспроможності Світового економічного форуму дозволяє виокремити окремі складові чинника "розвиток бізнесу" та проаналізувати наскільки ефективним є вплив на них зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств. Так, серед складових чинника конкурентоспроможності "розвиток бізнесу" є такі компоненти, як "стан розвитку кластерів" та "досконалість маркетингу".

Наприклад, ми можемо казати про потужну силу впливу зовнішньоекономічної діяльності малих і середніх підприємств на таку складову конкурентоспромож-

ності, як "стан розвитку кластерів", спираючись на аналіз того, яких зусиль докладає влада КНР для їх розвитку. Одним із найбільш ефективних прикладів такої політики є дії влади КНР по створенню кластерів малих та середніх підприємств у виробництві кабельної продукції, текстильних виробів та швейних машин в провінції Цзянсу (Jiangsu). Додатково експертним шляхом можуть бути встановлені і інші чинники національної конкурентоспроможності, які, хоча і мають випереджуючу динаміку зростання у порівнянні із іншими країнами, проте, їх варто підтримати за рахунок зовнішньоекономічної діяльності малого та середнього бізнесу.

В результаті аналізу чинників конкурентоспроможності, на які можливо та доцільно здійснювати вплив за рахунок зовнішньоекономічної діяльності, отримуємо їх уточнений перелік. Він є основою для визначення чинників, інформацію про які потрібно тим або іншим способом довести до керівників малих та середніх підприємств.

В рамках третього етапу державні органи влади визначаються із тим, за якими саме напрямками вони будуть намагатися впливати на діяльність малих та середніх підприємств для того, щоб відчуті зворотній позитивний вплив на чинники конкурентоспроможності. Для взаємовідносин "КНР – Україна" ми отримуємо наступні результати: для розвитку кластерів доцільно використати фінансово-кредитну підтримку, для підвищення досконалості маркетингу – фінансування спеціальних освітніх програм та досліджень.

Останнім, четвертим і заключним етапом моделі визначення пріоритетних напрямів діяльності малих і середніх підприємств КНР на ринку України є аналіз конкретним підприємством власних конкурентних позицій і вибір ним пріоритетних напрямів діяльності підприємства на міжнародних ринках. Для цього застосовується модифікована процедура СВОТ-аналізу. Модифікація полягає в тому, що при прийнятті стратегічних рішень стосовно вибору пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності в квадрантах "загрози" та "можливості" потрібно враховувати, поряд із іншими факторами, дії уряду КНР по підтримці чинників конкурентоспроможності.

Наприклад, розглянемо китайське підприємство, яке виробляє електротехнічні товари і керівництво якого шукає можливості ефективного використання ресурсів компанії, в тому числі розглядаючи і український ринок в якості об'єкту майбутньої діяльності. Здійснюючи стратегічний аналіз в рамках моделі вибору пріоритетних напрямів діяльності на українському ринку, керівництво підприємства повинно проаналізувати наміри уряду КНР по підтримці тих або інших чинників конкурентоспроможності. У разі, якщо аналіз показує, що державними органами влади прийнято рішення про підтримку певних напрямів діяльності малих та середніх підприємств, керівництво підприємства вносить їх в квадрант "можливості зовнішнього середовища" СВІТ-аналізу.

Так, якщо уряд продемонстрував намір сприяти поліпшенню таких складових чинників конкурентоспроможності "розвиток бізнесу", як "досконалість маркетингу" та "розвиток кластерів", то керівництво підприємства може прийняти рішення, якщо цьому будуть сприяти і результати аналізу інших квадрантів матриці СВІТ-аналізу, вибрати в якості пріоритетного напрямку зовнішньоекономічної діяльності експорт своєї продукції до України. У випадку, коли органи державної влади більше зацікавлені у зростанні такого чинника міжнародної конкурентоспроможності, як "науково-технічний прогрес" пріоритет за результатами СВІТ-аналізу може бути наданий такому напрямку зовнішньоекономічної діяльності, як створення спільного підприємства з використанням українських патентів у цій сфері.

Зовнішньоторговельні ризики в рамках МПД. Врахування ризиків має бути обов'язковим при здійсненні 4-го етапу визначення перспективних напрямів зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств КНР. Висока ступінь експортної активності китайських підприємств призводить до того, що, що вони виступають як генераторами, так і реципієнтами різноманітних видів зовнішньоторговельних ризиків.

Зовнішньоторговельні ризики відносяться до числа підприємницьких ризиків, які неодмінно присутні в діяльності будь-якого підприємства. Серед фахівців відсутній узгоджений підхід до трактування суті підприємницьких ризиків, яка, як правило, зводиться до певної події, або до її вірогідності, або до діяльності, або до їх комбінації. Наприклад, Міжнародна федерація асоціацій фахівців з ризик-менеджменту і страхування наводить 14 визначень ризику і 9 визначень ризик-менеджменту [20]. На нашу думку підприємницький ризик є невід'ємною рисою підприємницької діяльності, і означає такий його стан, який полягає у існуванні можливості недосягнення запланованих цілей внаслідок впливу на діяльність підприємства тих або інших імовірних подій, що призводять до постійного відтворення стихійності ринкових відносин [21, с. 5]. З практичної точки зору зовнішньоторговельний ризик можемо розглядати як комбінацію події, яка впливає на зовнішньоторговельну діяльність підприємства, імовірності цієї події та її наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей в сфері зовнішньої торгівлі і в остаточному підсумку позначаються на доходах власників підприємства. В економічній літературі нараховують декілька десятків видів зовнішньоторговельних ризиків [22 с. 163]. Всі вони можуть бути розбиті на дві великі групи, – ризики країни (або країнові ризики, – макро-економічні, макрофінансові, валютні, політичні) та ризики конкретної зовнішньоторговельної операції (цінові, контрагентські, контрактні, транспортні, інформаційно-маркетингові, митні, внутрішні, ринкові, репутаційні).

Особливу увагу керівники китайських підприємств мають звернути на репутаційні ризики, які пов'язані із

усталеним уявленням споживачів про якість товарів, що імпортується. Серед українських споживачів достатньо поширене уявлення про те, що китайські товари завжди самої низької якості. Як пояснюють фахівці, які займаються практичними питаннями виводу китайських товарів на український ринок, – "це зовсім не так. Таку якість від китайських виробників вимагають українські і не тільки бізнесмени ставлячи цінову планку на продукцію занижену до неможливості. Таку ціну китайські виробники створюють, але при цьому жертвують якістю продукції" [23]. Ми вважаємо, що в умовах глобалізації країною походження товару все більшою мірою становиться вже не країна, де розташовані виробничі потужності, а країна, в якій знаходяться компанії-замовники. Тому, при виході на український ринок китайської компанії мають позбутися іміджу виробників низькоякісної продукції за рахунок детально розробленого маркетингового комплексу, спрямованого на зниження ризикованості зовнішньоторговельної діяльності.

Дослідження теоретичних та практичних питань аналізу привабливості українського ринку для малих та середніх підприємств КНР дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, стан економіки КНР та необхідність реалізації цілей соціально-економічного розвитку КНР об'єктивно вимагає підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств, для чого доцільно використовувати спеціальну модель визначення пріоритетних напрямів їх діяльності (МПД). Вона є схематичним відображенням взаємозв'язаних компонентів на макро- та мікрорівнях управління економікою, спрямованих на реалізацію пріоритетів соціально-економічного розвитку держави в зовнішньоекономічній діяльності малих і середніх підприємств. По-друге, використання МПД стосовно діяльності підприємств КНР на ринку України дозволяє здійснити аналіз привабливості українського ринку та вибрати конкретні напрями діяльності, які відповідають цілям та пріоритетам соціально-економічного розвитку обох країн. По-третє, в рамках визначення пріоритетних напрямів діяльності малі та середні підприємства КНР обов'язково мають здійснювати управління зовнішньоторговельними ризиками, в тому числі шляхом розробки та реалізації відповідного комплексу маркетингу.

1. Liu Xiangfeng SME development in China: a policy perspective on SME industrial clustering, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No.5-2-China.pdf>.
2. Jun Du and Sourafel Girma. Multinationals, Access to Finance and the Exports of Private Firms in China. China and the World Economy. Research paper series. University of Nottingham, 2008, №03.
3. Kraay A. Exports and economic performance: Evidence from a panel of Chinese enterprises, *Revue d'Economie du Développement* 1999, 1, p. 183-207.
4. Exports and Productivity – Comparable Evidence for 14 Countries The International Study Group on Exports and Productivity, led by Professor Joachim Wagner, Institute of Economics, Leuphana University of Lüneburg, Germany. Globalisation, Productivity and Technology. Research paper series/ University of Nottingham, 2007, №41.
5. Формування пріоритетних напрямів економічного співробітництва між КНР та Україною: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 [Електронний ресурс] / Яо Фен; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 18 с. – укр. – <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08yfsmk.zip>.
6. Дивись: Купалова Г. Фінансові та організаційні аспекти розвитку підприємницької діяльності // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". – 2005. – № 77-78. – С. 8 – 11.
7. Красота О. Мале підприємство: економічна сутність та роль у подоланні кризи // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". – 2010. – № 117. – С. 37 – 40.
8. Гаврилюк О.В., Литвиненко В.М. Зовнішньоекономічна діяльність малих фірм в умовах транснаціоналізації // Економіка та підприємництво: 36. наук. праць молодих учених та аспірантів. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 6. – С.81–90.
9. Ситник Й.С. Можливості розширення інвестиційного потенціалу підприємств малого підприємництва // Вісник ДУ "Львівська політехніка": "Проблеми економіки та управління". – Львів: В-во ДУ "ЛП". – 2000. – № 391. – С. 85-90.
10. Парасяк В., Журавлева М. Проблеми малого бізнесу // Економіка України. – 2000. – № 4. – С.46-47.
11. Балабанов І.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
12. 8. Вітлінський

кий В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с. 13. Камінський А. Б. Рейтинговий підхід до моделювання ліквідності в портфельній теорії // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2006. – Випуск 86-87. – С. 39-43. 14. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / [Захаров К. В., Бочарников В. П., Захаров А. К. и др.] – К.: ИНЭКС, 2006. 237 с. 15. Дегтярева О. Управление рисками в международном бизнесе. М., Изд-во Флинта, 2010. – 344 с. 16. Доклад Ху Цзиньтао на 17-м съезде КПК – XVII Всекитайский съезд Коммунистической партии Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russian.china.org.cn/china/archive/shiqida/2007-10/25/content_9120930_5.htm 17. 5-й пленум ЦК КПК 17-го созыва отметил необходимость придерживаться курса на расширение внутреннего спроса и сохранение стабильного и быстрого развитие экономики – Женьминь Жибао Онлайн – 19 октября 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31521/7169837.html> 18. Number of small and medium-sized enterprises hits 42 million. People's Daily Online June 12, 2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://english.people.com.cn/200706/12/eng20070612_383365.html

19. Global Competitiveness Report. The World Economic Forum – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> 20. Кравченко В. А. Програма управління підприємницькими ризиками: зміст і етапи розробки // Проблеми системного підходу в економіці (електронне видання Інституту економіки і менеджменту) – Київ, 2008 р. № 1 – – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/index.html> – Заголовок з екрану 21. Детальніше див. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять "глобалізація" та "підприємницький ризик") // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". – 2011. – № 128. – С. 5 – 11. 22. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / [Захаров К. В., Бочарников В. П., Захаров А. К. и др.] – К.: ИНЭКС, 2006 237 с. 23. Аналіз китайського ринку товарів та продукції по запиту клієнта – Веб-сайт компанії "Китай-Україна" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chinaconsult.com.ua/china_analiz.php

Надійшла до редколегії 09.12.11

УДК 658.012.1

M. Wasilewski, PhD, associate professor of SGGW, S. Zabolotnyy, PhD (Warsaw University of Life Science)

FORMING OF THE ASSET AND CAPITAL STRUCTURE OF AGRIBUSINESS COMPANIES IN POLAND

У статті наведено аналіз структури активів і пасивів акціонерних товариств з сектора агробізнесу, що представлені на Варшавській фондовій біржі. Політика управління активами у досліджуваних підприємствах характеризувалась відмінностями в залежності від галузевої приналежності. Перевага довгострокових джерел фінансування в структурі пасивів указувало на реалізацію консервативних стратегій фінансування на підприємствах з сектора агробізнесу.

Ключові слова: агробізнес, Варшавська фондова біржа, структура активів і пасивів, фінансова стратегія.

В статье представлен анализ структуры активов и пассивов акционерных обществ сектора агробизнеса, представленных на Варшавской фондовой бирже. Политика управления активами исследуемых предприятий характеризовалась отличиями в зависимости от отраслевой принадлежности. Преимущество долгосрочных источников финансирования в структуре пассивов указывало на реализацию консервативных стратегий финансирования на предприятиях из сектора агробизнеса.

Ключевые слова: агробизнес, Варшавская фондовая биржа, структура активов и пассивов, финансовая стратегия.

The article discusses the asset and capital structure of agribusiness companies listed at Warsaw Stock Exchange. Asset management policies demonstrated differentiation among particular industries. Dominance of long-term sources of financing in the structure of liabilities evidenced implementation of conservative financing strategies by listed agribusiness companies.

Keywords: agribusiness, Warsaw Stock Exchange, asset and capital structure, financial strategy.

Agribusiness is defined as a relatively specific subsystem of national economy, consisting of logically interconnected entities participating directly or indirectly in the process of food manufacturing and management [1]. Ensuring efficient functioning of this sector is among the priorities of the economic and social policy, as food security is one of the foundations of economic development and it allows maintenance of social order stability. In the years 2003-2008, growth in production volume of the food industry in Poland was similar to GDP growth (34.7%), but it was considerably lower than growth in industrial production (61.4%) [3]. The main factors underlying development of the Polish food industry included increased demand for processed foods, increased exports to European Union states, as well as improved efficiency of domestic producers [4]. Joint-stock companies of the agribusiness sector listed at Warsaw Stock Exchange played an important role in development processes of particular industries and of the whole sector, which was mainly due to their size, stable market position, as well as their manufacturing and intellectual potential. This involves the need to conduct research of conditions influencing the functioning of those business entities, including an analysis of the current situation as well as factors determining efficiency of their operation.

The research objective was to determine the asset and capital structure of agribusiness companies listed at Warsaw Stock Exchange. Entities were selected in an intentional manner, with affiliation to the agribusiness sector as the main criterion. All companies covered by the analysis were manufacturing companies qualified into the food industry pursuant to the classification applied by WSE.

The only exception from the sample was Grupa Żywiec S.A., which was not included in the analysis because of very high deviation of the volumes of turnovers and assets from the average value for the analysed companies. If this company was included in the research sample, this would result in considerable distortion of the results of conducted analyses. The analysed period covers the years 2004-2008. Financial data were obtained from annual financial statements of agribusiness companies listed at the stock exchange. The analysis was performed on a sample of 20 listed companies belonging to the food industry, with division into 5 groups according to production profile. The first group included six enterprises dealing with the manufacturing, processing and preservation of meat and meat products; group two included three enterprises whose activity focuses on the production, processing and preservation of fish and fish products. The third group was made up of three companies from the confectionery sector, whereas group four included three enterprises specialising in the production of vegetable oils and fats. The fifth group contained five companies with different production profiles, i.e. a grain production company, a company dealing with production of wines, a manufacturer of waters and non-alcoholic beverages, an enterprise specialising in the production of pasta and a producer of potato starch.

The kind of conducted activity may result in considerable differentiation of the investment policy and financing strategies, influencing the asset and property relations as well as results achieved by enterprises. Analysis of the asset structure ratios allows better understanding of the methods related to employment of resources, whereas analysis of the structure of liabilities

provides information on acquisition of capitals for financing of conducted operations [2]. Significant differentiation was recorded among listed agribusiness companies in terms of forming of the level and structure of enterprises' assets, depending on production sector (table 1). Short-term prepayments and accruals were not considered in the table 1. In comparison with the year 2004, in 2008 an increase in enterprises' assets by PLN 334,3 m was recorded within the analysed sample, with an increase of fixed assets by 3,4 p.p. and short-term investments by 2,3 p.p., whereas the share of inventories decreased by 2,4 p.p. and the share of receivables was lower by 3,3 p.p. On the one hand, this trend indicated an increase in production capacities thanks to the lower share of current assets, whereas on the other hand, it could evidence more efficient management and increased liquidity of current assets. In the analysed period, the highest value of assets at PLN

802,6 m was characteristic for companies of the oil sector, i.e. 129,3% above the average value for all groups of enterprises. The lowest average value of assets at PLN 151,4 m was recorded in enterprises specialising in the production of fish and processed fish products, which was equivalent to 43,2% of the average value for all researched companies. Companies of the meat and confectionery sectors recorded the highest average share of fixed assets in total assets at, respectively, 59,0% and 62,3%. The lowest share of fixed assets was recorded in the fish products industry, at 46,9%, which was 6,4 p.p. below the average for all enterprises. According to the risk-return concept, the relatively higher scale of immobilisation of assets favoured selection of aggressive financial strategies, as enterprises were focused on maximising their production potential.

Table 1. Value and structure of assets depending on kind of activity pursued by listed agribusiness companies

Industry	Years	Fixed assets		Inventories		Short-term receivables		Short-term investments		Total assets
		m PLN	% of assets	m PLN	% of assets	m PLN	% of assets	m PLN	% of assets	
Meat products industry	2004	81,0	58,3	18,4	13,3	29,6	21,3	9,9	7,1	138,9
	2005	93,0	55,5	25,9	15,5	37,6	22,5	10,9	6,5	167,5
	2006	138,6	56,4	32,3	13,2	59,1	24,1	15,5	6,3	245,6
	2007	210,4	60,2	46,1	13,2	80,3	23,0	13,0	3,7	349,8
	2008	240,1	61,5	57,5	14,7	84,5	21,6	8,5	2,2	390,7
	Total	152,6	59,0	36,1	14,0	58,2	22,5	11,6	4,5	258,5
	2008-2004	159,1	3,2	39,1	1,5	54,9	0,3	-1,4	-4,9	251,7
Oil industry	2004	195,5	50,8	116,4	30,3	41,0	10,7	31,9	8,3	384,8
	2005	198,7	48,2	140,9	34,2	45,9	11,1	26,8	6,5	412,4
	2006	422,9	49,1	290,0	33,6	82,4	9,6	66,8	7,7	862,1
	2007	606,2	49,0	345,1	27,9	126,8	10,2	159,3	12,9	1237,4
	2008	517,7	46,4	310,6	27,8	104,4	9,4	183,6	16,4	1116,3
	Total	388,2	48,4	240,6	30,0	80,1	10,0	93,7	11,7	802,6
	2008-2004	322,2	-4,4	194,2	-2,4	63,4	-1,3	151,7	8,2	731,5
Fish products industry	2004	33,0	40,3	17,4	21,2	30,1	36,7	1,4	1,7	81,9
	2005	36,8	38,9	21,9	23,1	33,4	35,3	2,6	2,7	94,6
	2006	74,8	47,1	35,1	22,1	47,4	29,8	1,6	1,0	158,9
	2007	106,2	51,5	34,0	16,5	55,5	26,9	10,4	5,0	206,0
	2008	104,4	48,4	38,7	18,0	62,8	29,2	9,5	4,4	215,5
	Total	71,0	46,9	29,4	19,4	45,8	30,3	5,1	3,4	151,4
	2008-2004	71,3	8,1	21,3	-3,3	32,7	-7,6	8,2	2,8	133,6
Confectionery industry	2004	105,2	58,6	17,9	10,0	46,5	25,9	9,8	5,4	179,4
	2005	126,0	59,7	18,6	8,8	62,7	29,7	3,8	1,8	211,1
	2006	136,5	58,4	18,1	7,7	74,9	32,0	4,4	1,9	233,9
	2007	194,1	62,3	24,7	7,9	85,1	27,3	7,5	2,4	311,4
	2008	286,1	67,3	27,1	6,4	103,0	24,2	8,7	2,0	424,8
	Total	169,6	62,3	21,3	7,8	74,4	27,4	6,8	2,5	272,1
	2008-2004	180,9	8,7	9,2	-3,6	56,5	-1,7	-1,1	-3,4	245,5
Other	2004	112,4	52,0	47,5	22,0	51,6	23,9	4,5	2,1	216,0
	2005	127,0	49,0	57,5	22,2	58,0	22,4	16,8	6,5	259,3
	2006	138,4	41,8	73,2	22,1	83,7	25,3	35,6	10,8	330,9
	2007	195,0	51,3	87,9	23,1	68,9	18,1	28,4	7,5	380,2
	2008	359,5	61,5	94,9	16,2	98,0	16,8	32,4	5,5	584,9
	Total	186,5	52,6	72,2	20,4	72,0	20,3	23,6	6,6	354,3
	2008-2004	247,1	9,4	47,4	-5,7	46,5	-7,1	27,9	3,4	368,9
Total	2004	102,4	53,2	40,2	20,8	39,4	20,5	10,6	5,5	192,6
	2005	113,9	51,1	49,4	22,2	47,1	21,1	12,5	5,6	222,8
	2006	171,3	49,7	79,5	23,1	69,4	20,1	24,5	7,1	344,6
	2007	247,8	53,5	96,4	20,8	81,4	17,6	37,6	8,1	463,2
	2008	298,1	56,6	97,4	18,5	90,4	17,2	40,9	7,8	526,9
	Altogether	186,7	53,3	72,6	20,7	65,5	18,7	25,2	7,2	350,0
	2008-2004	195,7	3,4	57,3	-2,4	51,0	-3,3	30,4	2,3	334,3

*Source: own analysis.

The oil production industry recorded a relatively high share of inventories in total assets (30,0%), which may indicate both inefficient management of that element of assets and focused management policy aimed at

minimising the risk of potential losses connected with shortage of inventories. Reduction of the share of inventories from 34,2% in 2005 to 27,8% in 2008 in this group of enterprises evidenced improvement of the

operating activity and reduction of costs related to inventories. The lowest share of inventories was recorded in enterprises of the meat and confectionery industries at, respectively, 14,0% and 7,8%, which could result from specific characteristics of their operation involving quick turnover of raw materials and finished products. As far as the oil production industry is concerned, the average share of receivables was the lowest and it was 8,7 p.p. below the average value for the total sample. The highest share of this component of assets (30,3%) was recorded in the fish products industry, which may evidence a very liberal policy related to trade credits. However, a reduction of the share of receivables in total assets by 7,6 p.p. was recorded in 2008 in this group of enterprises as compared with 2004. The highest average share of short-term investments concerned the oil production industry, at 11,7%, which was 4,5 p.p. above the average value for the total sample of enterprises. Moreover, a significant improvement was recorded in terms of cash liquidity in this sector, as the share of short-term investments increased by 8,2 p.p. in

2008 in comparison with 2004. The lowest share of short-term investment was in the confectionery (2,5%) and fish products (3,4%) companies, which indicated adoption of a more aggressive strategy of current assets management.

The level and structure of the sources of financing were highly differentiated depending on specific characteristics of activity conducted by the agribusiness companies (table 2). The items of minority capita, provisions for liabilities, prepayments and accruals were not considered in the table 2. In the analysed sample, long-term sources of financing dominated in the structure of liabilities. The average share of equity was 43,7%, whereas the share of long-term liabilities was 15,0%. The share of short-term liabilities in the liabilities was 41,2%, with analysed companies utilising more credits and loans (23,0%) than short-term operating liabilities (18,2%). In 2008 an increased share of equity by 3,1 p.p. was recorded in comparison with 2004, as well as a reduction in the share of long-term capital by 2,2 p.p., which indicated increased importance of fixed capitals in the financing of enterprises' operations.

Table 2. Value and structure of liabilities depending on the operation conducted by listed agribusiness companies

Industry	Years	Equity		Long-term liabilities		Short-term credits and loans		Short-term operating liabilities		Liabilities
		m PLN	% of liabilities	m PLN	% of liabilities	m PLN	% of liabilities	m PLN	% of liabilities	
Meat products industry	2004	58,0	42,9	31,6	23,4	21,2	15,6	24,4	18,0	135,2
	2005	69,9	44,7	37,7	24,1	20,9	13,3	28,0	17,9	156,5
	2006	118,3	50,5	44,1	18,9	34,4	14,7	37,3	15,9	234,1
	2007	162,9	48,5	48,3	14,4	69,1	20,6	55,2	16,5	335,5
	2008	134,4	35,7	63,5	16,9	94,5	25,1	84,4	22,4	376,7
	Total	108,7	43,9	45,1	18,2	48,0	19,4	45,9	18,5	247,6
	2008-2004	76,4	-7,2	31,9	-6,5	73,3	9,4	60,0	4,3	241,5
Oil industry	2004	131,1	35,7	63,1	17,2	68,8	18,7	104,7	28,5	367,6
	2005	137,2	32,9	95,6	22,9	128,8	30,9	55,7	13,4	417,3
	2006	264,7	30,8	181,0	21,0	353,8	41,1	60,4	7,0	860,0
	2007	560,0	46,4	156,5	13,0	402,9	33,4	87,7	7,3	1207,1
	2008	511,1	44,1	142,9	12,3	342,3	29,5	162,3	14,0	1158,6
	Total	320,8	40,0	127,8	15,9	259,3	32,3	94,2	11,7	802,1
	2008-2004	380,0	8,5	79,9	-4,8	273,5	10,8	57,6	-14,5	791,0
Fish products industry	2004	43,6	54,8	3,1	3,9	10,8	13,6	22,0	27,6	79,6
	2005	50,5	54,7	3,9	4,2	13,6	14,7	24,4	26,4	92,3
	2006	55,4	35,9	21,0	13,6	35,0	22,7	42,9	27,8	154,2
	2007	101,4	49,7	15,1	7,4	32,1	15,8	55,3	27,1	203,9
	2008	103,4	48,8	27,3	12,9	31,9	15,1	49,2	23,2	211,8
	Total	70,9	47,8	14,1	9,5	24,7	16,6	38,7	26,1	148,3
	2008-2004	59,8	-6,0	24,2	9,0	21,1	1,5	27,2	-4,4	132,3
Confectionery industry	2004	89,1	53,4	18,9	11,4	12,0	7,2	46,7	28,0	166,8
	2005	102,3	51,7	31,3	15,8	13,5	6,8	50,7	25,6	197,8
	2006	124,6	57,5	28,2	13,0	10,7	4,9	53,2	24,5	216,6
	2007	163,0	55,4	20,8	7,1	39,9	13,6	70,4	23,9	294,2
	2008	266,2	66,3	28,9	7,2	34,0	8,5	72,6	18,1	401,7
	Total	149,0	58,4	25,6	10,0	22,0	8,6	58,7	23,0	255,4
	2008-2004	177,1	12,8	10,0	-4,2	21,9	1,2	25,9	-9,9	234,9
Other	2004	79,5	37,2	28,4	13,3	40,4	18,9	65,2	30,5	213,6
	2005	105,2	41,7	33,4	13,2	45,0	17,8	68,6	27,2	252,3
	2006	137,1	43,5	46,1	14,6	47,3	15,0	85,0	26,9	315,5
	2007	154,7	41,2	54,3	14,4	96,6	25,7	70,2	18,7	375,8
	2008	237,1	41,5	88,1	15,4	139,1	24,4	106,8	18,7	571,0
	Total	142,7	41,3	50,1	14,5	73,7	21,3	79,2	22,9	345,7
	2008-2004	157,5	4,3	59,7	2,1	98,6	5,4	41,5	-11,8	357,4
Total	2004	76,9	41,3	29,4	15,8	30,2	16,2	49,6	26,7	186,1
	2005	90,8	42,0	39,3	18,2	40,9	18,9	45,2	20,9	216,1
	2006	136,5	40,9	59,3	17,8	82,1	24,6	55,9	16,8	333,7
	2007	211,2	46,9	56,9	12,6	116,1	25,8	66,1	14,7	450,4
	2008	231,7	44,4	70,9	13,6	124,3	23,8	94,6	18,1	521,6
	Altogether	149,4	43,7	51,2	15,0	78,7	23,0	62,3	18,2	341,6
	2008-2004	154,8	3,1	41,6	-2,2	94,1	7,6	45,0	-8,5	335,5

*Source: own analysis

The structure of short-term liabilities recorded an increase in non-operating sources of financing, with an increase in the share of credits and loans by 7,6 p.p. and reduction in operating liabilities by 8,5 p.p. This indicated the enterprises' preference of bank working capital facilities in financing of their operating activity. The highest average share of equity was recorded by enterprises of the confectionery industry (58,4%), with the lowest share recorded by enterprises dealing with production of fats and oils (40,0%), as well as companies with different production profiles (41,3%). In the oil production sector, lower share of equity was compensated for by an above average share of long-term liabilities (15,9%), which was by 0,9 p.p. above the average value for the analysed sample. In confectionery companies, higher share of equity was accompanied with a lower share of long-term liabilities (10,0%). The highest share of long-term liabilities was recorded by meat industry companies (18,2%), whereas the lowest one by fish products companies (9,5%). It ought to be emphasised that financing from the long term sources of finance took place predominantly at confectionery companies (68,4%), whereas enterprises with different profiles of operation applied this source of financing in the lowest degree (55,8%). In comparison with 2004, a reduction of the share of equity by 13,7 p.p. was recorded in 2008 by enterprises of the meat sector. As far as the oil production and confectionery industries are concerned, an increase in the share of equity was recorded along with reduction in the share of long-term liabilities. It was only in the case of companies with different profiles of activity that an increase in both equity and long-term liabilities occurred – by, respectively, 4,3 p.p. and 2,1 p.p. in 2008 as compared with 2004. Companies from the oil production industry demonstrated the highest share of short-term credits and loans at 32,3%, as well as the lowest share of short-term operating liabilities (11,7%). Extensive utilisation of short-term credits could be attributed to the need to finance high inventories at companies of this segment. A different situation occurred at business entities from the confectionery sector, as the share of credits and loans was 8,6%, and the share of operating liabilities accounted for 23,0%. The highest share of operating liabilities (at 26,1%) was recorded at enterprises representing the fish processing sector, which was 7,9 p.p. above the average value for the analysed sample, whereas the share of credits and loans was on average by 6,4 p.p. below the average value for all companies. The fact that a lower level of credits and loans was maintained evidenced relatively lower risk related to financial liquidity, as operating liabilities do not result in accrual of interest and may be deferred without significant financial consequences. All groups of companies, except for the meat sector, recorded a decreased share of current operating liabilities in 2008 in comparison with 2004, which might indicate a rise in financial liquidity risk at the analysed companies.

The article presents the asset and capital structure of agribusiness companies listed at Warsaw Stock Exchange. The following conclusions have been developed based on conducted research:

1. It was determined that the character of the assets management policy differed among particular segments. Companies representing the oil production segment, which demonstrated a high value of assets, maintained a relatively lower share of fixed assets in total assets, as well as considerable resources of most liquid current assets. This indicated that a conservative assets management policy was pursued, as an increase in those assets accompanied by a reduced share of receivables and maximisation of short-term investments evidenced a

relatively higher aversion to the risk of losing financial liquidity. High similarity in terms of assets management policies was demonstrated by companies from the meat and confectionery sectors. Those companies maintained a relatively higher share of fixed assets, which reflected the focus on shareholder value. The striving to reduce the share of inventories and short-term investments in favour of short-term receivables proved broader utilisation of the trade credit mechanism in order to maximise sales. However, it indicated an increased risk of losing financial liquidity.

2. In case of enterprises from the fish products sector, an unfavourable structure of current assets was recorded, which could be the reason of their problems with settling current liabilities. Current assets of those companies were dominated by short-term receivables, with a rather low share of short-term investments. Moreover, reduction in the share of inventories and an increase in fixed assets in years 2007-2008 in comparison with previous years evidenced falling liquidity of assets belonging to companies from this segment. Within the group of companies pursuing diversified production directions, the share of current assets was similar to the average value for the whole sample, which indicated that a moderate management strategy was applied to those assets. This situation could also result from high intra-group differentiation among values of particular indicators, resulting from different methods of managing the analysed enterprises.

3. The dominance of long-term sources of financing in the structure of liabilities evidenced implementation of conservative financing structures at listed agribusiness companies. However, different approaches to structuring the sources of financing were noticed within the analysed sample, depending on specific features of conducted activity. Companies from the oil production sector and companies with other operating profiles were characterised with the highest level of debt, whereas companies from the fish products and confectionery sectors recorded the lowest share of external capitals among the sources of financing. Moreover, the groups of enterprises with lowest debt maintained a significant share of operating liabilities within the short-term debt structure. More so, companies with a higher share of loan capitals recorded a majority of short-term credits and loans, which indicated higher risk related to the financing of assets.

4. All companies aimed at maintaining a stable relation between fixed assets and long-term sources of financing, with a diversified character of the applied asset and capital strategy depending on the sector. Companies with a higher value of assets and a more conservative strategy of assets management (oil production sector and different profiles of activity) were usually characterised with a higher level of debt, which allowed them reduce the cost of capital employed. On the other hand, companies with lower liquidity of current assets (fish products and confectionery sectors) demonstrated a trend which involved increasing the share of fixed capitals in the financing structure, which allowed them maintain the ability to settle their liabilities in due time.

1. Adamowski Z.: *Encyklopedia Ekonomiczno-Rolnicza*. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warsaw, 1984.
2. Duliniec A.: *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warsaw, 2007.
3. Gołaś Z., Bieniasz A.: *Strategie płynności finansowej indywidualnych gospodarstw rolnych*. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, CCCLXXVII, Ekon. 5, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. A. Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 2006.
4. Notoria Serwis: *Wyniki finansowe spółek giełdowych*, 2009.
5. Pettit J.: *Strategic Corporate Finance*. Wiley Finance, New Jersey, 2007.
6. Ryen G.T., Vasconcellos G.M., Kish R.J.: *Capital Structure Decisions. What Have We Learned?* Business Horizons, September-October 1997.
7. Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R.: *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa (synteza)*, Institute of Economics of Agriculture and Food Management, Warsaw, 2010.
8. Urban R.: *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do*

Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza). Institute of Economics of Agriculture and Food Management, Warsaw, 2009. 9. Wasilewski M., Zabolotny S., Sytuacja finansowa przedsiębiorstw o odmiennych strategiach zarządzania kapitałem obrotowym. Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, № 78, Warsaw, 2009. 10. Wielicki W., Rola

kapitału w przedsiębiorstwach agrobiznesu. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomia Rolnictwa, volume 95, brochure 1, Wiś Jutra, Warsaw, 2008.

Надійшла до редколегії 13.12.11

УДК 334.012

М. Бердар, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Обґрунтована необхідність прискорення розвитку підприємництва в Україні, визначено комплекс заходів, особливості впливу глобалізації, інновацій та інвестицій на соціально-економічну ситуацію в Україні; визначено перспективні напрями розвитку підприємництва та роль держави в цьому процесі.

Ключові слова: глобалізація, підприємництво, інновації, інвестиції, національна економіка, соціально-економічна ситуація, державне регулювання.

Обоснована необходимость ускорения развития предпринимательства в Украине, определен комплекс мероприятий, особенности влияния глобализации, инноваций и инвестиций на социально-экономическую ситуацию в Украине; определены перспективные направления развития предпринимательства и роль государства в этом процессе.

Ключевые слова: глобализация, предпринимательство, инновации, инвестиции, национальная экономика, социально-экономическая ситуация, государственное регулирование. *The necessity of accelerating the development of business in Ukraine, defined set of measures, especially the impact of globalization, innovation and investment in social and economic situation in Ukraine identified promising areas of business development and the state's role in this process.*

Keywords: globalization, entrepreneurship, innovation, investment, national economy, socio-economic conditions, government regulation.

Історичний досвід засвідчує, що наука, технології та інновації завжди були вирішальним чинником розвитку суспільства. Але за останні 30-50 років у розвинених країнах інноваційні процеси прискорювалися, набували дедалі більших масштабів. Інноваційна орієнтація підприємницької діяльності, освоєння новітніх досягнень науки і техніки забезпечили суб'єктам господарювання конкурентні переваги, зміцнювали їх ринкові позиції і водночас сприяли економічному розвитку держав, підвищенню рівня та якості життя населення.

Нині вплив технології, науки, освіти і загалом інноваційних досліджень на розвиток виробничої і соціальної сфери зріс у сотні разів. Науково-технічний прогрес суттєво трансформував звичайний економічний устрій і актуалізував потребу у розробці нових технологій та виробництв, які змінюють не тільки масштаби і структуру виробництва індустріально розвинених держав, але й суттєво впливають на якість життя, взаємини людей, їх ставлення до довкілля. І для країн, що не належать до економічно високорозвинених, стає очевидним: межу між бідними і багатими державами визначають сьогодні рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, наукоємних галузей і компаній, світових ринків технологій. Це створює основу стійкого економічного зростання.

Проблема формуванням сучасної концепції підприємництва, в тому числі запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, присвячені роботи таких науковців як В.Д. Базилевич, З.С. Варналій, В.М. Геєць, В.В. Зянько, А.К. Кінах, М.І. Крупка, І.І. Мазур, О.А. Мельниченко, Ю.М. Пахомов, К.В. Павлов, Б. Панасюк, С.Ю. Шевченко та інші.

Метою статті є обґрунтування необхідності прискорення розвитку підприємництва в Україні, визначення комплексу заходів, особливості впливу глобалізації, інновацій та інвестицій на соціально-економічну ситуацію в Україні та визначення перспективних напрямів розвитку підприємництва та роль держави в цьому процесі.

В Україні за попередні роки економічних реформ не було створено необхідних умов для інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, зміцнення інтелектуального потенціалу суспільства. Наша країна довгий час розвивалась з олігархізованою, надзвичайно енергоємною, енергозалежною і неконкурентоспроможною економікою, яка, по суті, вичерпала свої ресурси, та й сьогодні все ще залишається на інду-

стріальній стадії, у той час як промислово розвинені країни давно перейшли до нового – постіндустріального суспільства, в якому на перше місце ставляться знання й інформаційно-телекомунікаційні технології, що забезпечують високу соціально-економічну ефективність. Отже, завдання України полягає в тому, щоб, використавши свій науковий потенціал, стати врівень з розвиненими країнами світу, для чого необхідно значно більше вкладати в людські ресурси, підвищення їх класифікації, дослідження і розробку нових технологій. Українська держава нарешті повинна усвідомити об'єктивну необхідність інноваційної складової економічного розвитку і те, що за умов глобалізації інвестиційних процесів для неї немає іншого вибору, як розробляти модель інноваційного економічного розвитку, розвивати інноваційне підприємництво, посилювати інноваційний характер виробничої діяльності, що, зрештою, сприятиме зростанню ролі інтелектуальної власності, збереженню і примноженню інтелектуального потенціалу нації.

Існуюча несприйнятливість вітчизняною економікою науково-технічного прогресу, зростаюче технологічне відставання від розвинених європейських країн, низька конкурентоспроможність багатьох підприємств і галузей сповільнює також темпи входження України у світове господарство, в межах якого сучасний ринок діє за допомогою нововведень, а інноваційне прискорення є основою його стійкого розвитку. Тому інтеграція у світовий економічний простір вимагає підвищення частки інноваційної продукції та збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг.

Отже, ХХІ століття об'єктивно визначає необхідність активізації в Україні інноваційно-інвестиційної діяльності. Світовий досвід свідчить, що ті країни, які за темпами і якістю економічного зростання, рівнем добробуту громадян прагнуть увійти в число лідерів, повинні бути спроможними сприймати новітні досягнення науково-технічного прогресу, ефективно та своєчасно трансформуватися, використовуючи таке багатофакторне соціально-економічне явище ринкової економіки, як підприємництво, зокрема, його специфічний різновид – інноваційно-інвестиційне підприємництво.

Сучасна світова економіка дедалі інтенсивніше глобалізується. Це всеохоплюючий процес, жодна країна не може уникнути його впливу на ті чи інші сфери суспільного життя. Цю новітню тенденцію розвитку суспіль-

тва досліджують різні наукові школи, хоч єдиного визначення терміна "глобалізація" поки ще немає. Усе ж узагальнюючи відомі підходи, можна сказати, що глобалізація становить комплексне геополітичне, геоекономічне і геокультурне явище, яке справляє потужний вплив на всі сторони життєдіяльності суспільства [22]. В основі глобалізації лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці і капіталу [11]. Даний процес позначений інтенсифікацією руху капіталу, що направляється у найприбутковіші галузі національних економік, швидким розвитком фінансових ринків, які генерують потужні фінансові потоки, активізацією ринку фінансових інновацій і загалом інноваційного процесу, в ході якого створюються і поширюються інновації.

Загальновідомо, що перспективи розвитку суспільства залежать не лише від ефективності використання наявних ресурсів, а й (наразі значно більшою мірою) від здатності його членів продукувати та впроваджувати інновації. Так, саме завдяки "радикальним нововведенням, що мають високий потенціал ринкового проникнення, підприємці отримують додатковий прибуток" [6, с. 187], який спрямовується не лише на розвиток власного бізнесу та задоволення все зростаючих потреб, за рахунок нарощування обсягів виробництва товарів і послуг, а також упровадження та використання новацій у самих різних галузях та сферах діяльності. Тому прагнення й реальні дії суб'єктів господарювання стали запорукою економічного розвитку – "сталих збалансованих кількісних і якісних змін, які обумовлюють поліпшення соціально-економічної та політичної ситуації в країні".

Стрімка глобалізація та інтелектуалізація виробництва, ринку й економічної діяльності викликані небаченими темпами і масштабами інновацій, які докорінно змінюють соціально-економічну структуру суспільства і виробничих відносин. Стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань потрібні нові підходи, якісні прогресивні зміни. Безперечно виникаючи у просторі і часі, такі зміни є характерною ознакою інноваційного процесу, на основі якого розвиваються інформаційні технології, зокрема глобальна мережа Інтернет, що зв'язує різноякісні технології, структури, вузли, системи, послуги, пропозиції тощо в об'єднавче комунікативно-функціональне середовище.

Інноваційний процес можна розглядати з різних позицій [4]. Але в будь-якому разі він завжди являє собою послідовний ланцюжок подій, які спричиняють "дозрівання" інноваційної ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги, а далі – поширення результату в практиці господарювання відповідно до інтересів підприємця-новатора. Утверджуючись в економіці, інновація вдосконалюється, стає ефективнішою, набуває власних споживчих властивостей, перед нею відкриваються, завдяки процесу глобалізації, сфери застосування та ринки.

Інноваційний процес включає в себе реалізацію інвестицій, у ході якої поєднується наука, техніка, економіка, підприємництво й управління [9 с.28]. Глобалізація, стимулюючи розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій, сприяє націленості інвестицій на освоєння нововведень та активізує інноваційне підприємництво. Тенденція до глобалізації проявляється, зокрема, у зростанні частки іноземного фінансування наукових досліджень у більшості розвинутих та нових індустріальних країн, масованому створенні дослідницьких підрозділів транснаціональних корпорацій у сприятливих для такої діяльності регіонах. На думку Ю.М. Пахомова, інвестиції пов'язані з глобалізацією настільки тісно, що нині під її впливом інвестиційні проекти виходять на новий рівень щодо структурної будови, територіальної ознаки поширення основного масиву та окремих видів

інвестицій, природи їх здійснення, мотиваційних критеріїв і, звичайно, економічних та соціальних наслідків [17].

Але для України глобалізація може породити певні проблеми: з одного боку, відкриваються перспективи залучення фінансових ресурсів, яких не вистачає для того, щоб розвивати інноваційний процес; але з іншого боку, загострюється міжнародна конкуренція за ці ресурси і локальним фірмам не під силу змагатися з ТНК, що застосовують новітні досягнення у сфері управління та виробництва.

"Глобалізація позначається на якісній трансформації зв'язків між макроекономічними змінними і призводить до істотних структурних зрушень у напрямку розширення конкуренції та підвищення гнучкості економіки" – пише В.В. Козак [5, с.41]. На його думку, підвищення гнучкості економіки спричинюється прямим тиском глобальної конкуренції на зниження цін, що передається усім країнам каналами дедалі більшої відкритості та через пристосування макроекономічних органів до викликів глобалізації [5, с.46].

На позитивний вплив ефекту конкуренції, до якого ніби неминуче веде глобалізація, вказують й інші вчені [19, с.26]. Проте, на думку автора, вплив конкуренції, спричинений процесом глобалізації, може мати для деяких економік і негативні наслідки.

Зокрема Україна, яка за загальним індексом конкурентоспроможності посідає майже останнє серед країн Європи місце – а саме 86-те [18, с.38], навряд чи спроможна взяти верх у такій конкурентній боротьбі. І найістотношою перешкодою для підвищення потенціалу міжнародної конкурентоспроможності України на сучасному етапі розвитку її економіки є якраз відставання у сфері інноваційних технологій. Безперечно, перемога у такому змаганні за величезними транснаціональними корпораціями (ТНК), капітал яких сконцентрований у наймогутніших країнах світу. Ці впливові, добре організовані утворення прагнуть завоювати нові ринки, виступають за впровадження єдиних ліберальних правил господарської гри, які проте, аж ніяк не придатні для менш розвинутих та менш впливових країн. Насправді так звані глобальні фірми, що виходять за нинішнього процесу глобалізації на авансцену світової економіки, серйозно загрожують економічному суверенітету тих держав, які не належать до високорозвинутих, а серед них – і України.

Отже, глобалізація не позбавлена негативних рис. А на думку Папи Івана Павла II, оскільки глобалізація керується лише законами ринку в інтересах наймогутніших держав, її наслідки можуть бути тільки негативними. Такими є, наприклад, підхід до економіки як абсолютної цінності, безробіття, збільшення розриву між бідними і багатими, несправедлива конкуренція, яка ставить бідні нації у становище всезростаючої приниженості [3].

Уряд України визначив інноваційний розвиток пріоритетним, оскільки серед основних факторів конкурентоспроможності визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики [21, с. 2].

У праці О.М. Коротких інноваційний розвиток розглядається як процес, спрямований на стійке зростання і являє собою сукупність операцій, етапів, що реалізують інноваційний цикл [7].

У праці І.І. Мазур, О. Радіци зазначається, що незважаючи на поступовий розвиток підприємницької діяльності в Україні, поглиблення в суспільстві та органах державної влади усвідомлення важливості ролі цього сектора економічної діяльності, однією з систематичних перешкод його економічного розвитку є корупція, негативний вплив якої позначається на формуванні легально-правових умов розвитку підприємницької діяльності [12, с.57].

Слід погодитися з О.О. Слюсаренко, що технологічна інноваційність промислового виробництва займає в процесі інтеграції України до Євросоюзу ключове місце, оскільки підвищує потенційні можливості промисловості щодо інноваційного впливу як на власне виробництво, так і на економіку інших галузей [20, с.8].

Практично за таким підходом інноваційний розвиток розглядають інші автори, акцентуючи увагу на тому, що проблеми ефективного використання фінансових ресурсів, пошуку їх додаткових джерел, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей, технологічним освоєнням нових наукових відкриттів, винаходів, результатів досліджень і розробок, з впровадженням нововведень, прогресивної техніки та обладнання [8].

Отже, як виходить з вищенаведеного, інноваційний розвиток підприємництва пов'язаний з інвестиційними вкладеннями як важливим елементом інвестиційної діяльності, яку С.Ю. Шевченко визначає як процес реалізації інвестицій різних видів і форм. М.І. Бондар [1] розглядає інвестиційну діяльність як сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій, які є одним з етапів інвестиційної діяльності й підґрунтям для формування сучасної політики інноваційного розвитку [23, с.8].

Однак, незважаючи на посилену увагу науковців і практиків до інновацій та інвестицій у підприємстві, залишаються недостатньо розглянутими.

Негативні тенденції в інвестиційно-інноваційному напрямі розпочалися у 90-х роках ХХ ст., коли зниження капітальних вкладень в основний капітал України досягло кризового рівня [13]. На початку ХХІ ст. збільшення обсягів інвестицій поживало оновлення і розвиток активної частини виробничих фондів.

Проте відновлення і нарощування інвестиційного процесу та забезпечення розвитку підприємництва можливе тільки через технічне переозброєння підприємств і їх інноваційний розвиток [10, 2]. Результати дослідження масштабів та результативності інноваційної діяльності в Україні свідчать про досить низьку активність використання у виробництві науково-технічних досягнень, в основному через зниження рівнів фінансування й обсягів інвестицій.

Інноваційно-інвестиційна діяльність в підприємстві – одне із слабких місць сучасної економіки. Це пов'язано з багатьма причинами: неефективним податковим регулюванням, станом основних фондів підприємств, складністю фінансування за рахунок власних коштів економічних суб'єктів.

Упровадження інновацій та інвестицій задля розвитку підприємництва може здійснюватись за інтенсивним чи екстенсивним типом і бути спрямованим на скорочення праце-, фондо- та матеріаломісткості продукції, тим самим забезпечуючи підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки.

Інтенсивність цього процесу істотно пов'язана з мірою досягненням цілей її учасників, які докорінно відрізняються одна від одної, а саме: новаторів (переважно небідних людей, які володіють необхідними знаннями, досвідом і матеріальними ресурсами, а також вміють приймати неординарні рішення та ризикувати) – отримують найбільший прямий зиск за рахунок успішного впровадження новацій; споживачі – задовольняють все зростаючі потреби завдяки здешевленню продукції та розширенню її асортименту. Усі чинники, які впливають на здійснення інноваційних процесів, поділяються на три групи: 1) економічні й технічні (дефіцит засобів для фінансування інноваційних проектів; недостатнє забезпечення матеріальної та науково-технічної бази; наяв-

ність застарілих технологій; відсутність резервних потужностей тощо); 2) організаційно-управлінські (жорсткість у плануванні; переважання вертикальних потоків інформації; орієнтація на сформовані ринки; децентралізація, автономія, формування цільових проблемних груп нових розробок); 3) культурні (опір змінам, що можуть спричинити зміни статусу працівників, необхідність пошуку нової роботи, перебудову усталених способів виробництва тощо) [16].

Результативність такого розвитку залежить від регіональної, галузевої та структурної специфіки національної економіки, а також від спрямованості новацій на інтенсивний чи екстенсивний характер суспільного відтворення.

За використання інтенсивних інновацій "розширюються можливості для задоволення усе зростаючих потреб населення та поліпшення умов праці, і водночас, скорочується зайнятість серед працездатних осіб унаслідок упровадження технічних й організаційних новацій; за екстенсивних – імітуються позитивні зміни, але у дійсності має місце подальше відставання від розвинутих країн світу економічного потенціалу підприємств (галузей та економіки у цілому), а з тим умов праці та рівня її оплати" [14, с. 97].

На сьогодні підвищується значущість наукомістких технологій, використання яких дозволить прискорити досягнення світових стандартів у царині виробництва товарів і послуг (як це має місце в Японії, Південній Кореї та інших розвинутих країнах та країнах, які швидко розвиваються), а з тим – підвищити рівень та якість життя населення. Відтак, необхідно виділити пріоритетні галузі реального сектору економіки. Виходячи з базового критерію відбору (спрямованість діяльності підприємств цих галузей на стимулювання внутрішнього попиту та зміцнення експортного потенціалу), перспективними є авіа-, ракетно- та машинобудування, де ще збережено матеріально-технічний та кадровий потенціал, уміле використання яких забезпечить повернення Україні статусу країни, яка здатна не лише розробити, а і впровадити (з чим донині маємо чи найбільше проблем) сучасні високотехнологічні розробки світового рівня.

Перехід на інтенсивні новації в різних галузях національної економіки має свою специфіку, яка визначається особливостями, притаманними цим галузям, а саме: характером НТП, співвідношенням живої і уречевленої праці в процесі виробництва, соціально-економічними умовами організації праці, мірою впливу природних факторів тощо. Строки проведення заходів і характер спрямованості інтенсифікації виробництва в галузі (регіоні), залежать від їхньої ролі і місця в економіці національної економіки на даному етапі її розвитку, а також від специфіки відтворювального процесу, міжгалузевих диспропорцій, домінування виробництва засобів виробництва чи предметів споживання [15].

Однак марно сподіватись, що без державної підтримки власники підприємств збільшуватимуть обсяги інвестицій у впровадження сучасних технологій, використання нової техніки, підвищення рівня безпеки та комфорту робочих місць. Саме тому держава всіма доступними способами заохочує суб'єктів підприємництва до розробки та впровадження інновацій, тим самим створюючи сприятливі умови для розвитку виробництва, насичення внутрішнього ринку товарами і послугами, задоволення потреб споживачів, міцнення експортного потенціалу, наповнення бюджетів усіх рівнів, підвищення доходів суб'єктів господарювання, скорочення безробіття, поліпшення умов праці, соціального забезпечення населення, зміцнення позитивного іміджу органів державного управління та органів місцевого самоврядування.

Запорукою інтенсифікації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємництва та підвищення результативної його реалізації необхідно:

1) збереження позитивних тенденцій в підприємстві за одночасного вирішення нагальних проблем (нечітке формулювання пріоритетів у національній науково-технічній політиці; недостатність або відсутність інформації про наявні дослідження й розробки; загальний рівень, структура та механізми фінансування науково-технічної сфери не відповідають заявленому Урядом курсу інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки й практично виключають реальне використання можливостей значного науково-технічного потенціалу; збереження Україною статусу постачальника сировини й ринку збуту для країн Заходу; зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств та частки інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва);

2) сприяння залученню інвестицій у ті галузі та сфери, де ще збережено матеріально-технічний та кадровий потенціал, а також можливий максимальний мультиплікативний позитивний ефект;

3) забезпечення доступності технічних й технологічних інновацій (передусім, вітчизняних розробок) за рахунок дієвої державної підтримки бізнесу щодо залучення інвестицій та впровадження новацій, а саме:

- фінансування інноваційних проектів фундаментальних і прикладних досліджень, із бюджетів усіх рівнів, а також із спеціалізованих фондів;

- забезпечення переходу від розвитку технопарків до створення технополісів;

- надання цільових дотацій та встановлення спеціальних цін на інноваційну продукцію вітчизняного виробництва;

- створення власних ноу-хау та припинення витоку інформації;

- пільгового кредитування;

- надання податкових і митних пільг;

- стимулювання запровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня безпеки та комфорту робочих місць;

- компенсування новаторам їхніх витрат на реалізацію суспільно значущих інноваційних проектів;

- забезпечення переходу від локального вимушеного антикризового реагування до цілеспрямованого стратегічного державного регулювання інноваційної та інвестиційної активності суб'єктів господарювання;

- скорочення кількості пріоритетних напрямів інноваційного розвитку (збереження лише тих, які забезпечують істотний науковий здобуток і перспективи розвитку);

- застосування пришвидшеної амортизації основних фондів;

- підтримання високого суспільного статусу вчених, конструкторів, інженерів, тобто усіх суб'єктів інноваційного процесу (наприклад, через встановлення різноманітних державних премій, почесних звань, проведення конкурсів тощо);

- сприяння міжнародній науково-технічній кооперації;

- здійснення державними установами консультаційної, інформаційної та іншої підтримки;

4) спрямовання розвитку національної економіки на пом'якшення міжгалузевих і міжрегіональних диспропорцій, а також на забезпечення пріоритетного розвитку вищих технологічних укладів та усунення перешкод розвитку вітчизняного бізнесу за рахунок:

- приведення структури та обсягів інвестиції у відповідність до технологічної структури економіки;

- скорочення кількості перевірок;

- спрощення дозвільної системи;

- боротьба з корупцією;

- протидія рейдерству;

- зменшення податкового тягаря;

- забезпечення доступності кредитних ресурсів;

- сприяння вертикальній та горизонтальній інтеграції товаровиробників;

- закриття та/чи реструктуризація неприбуткових підприємств;

- обмеження міри відкритості української економіки прагматичними національними інтересами;

- створення у фінансово-промислових групах спеціальних інноваційних центрів, що координують і реалізують інноваційні проекти;

- залучення підприємців до виконання державного замовлення;

- поєднання державного регулювання інноваційної діяльності з ефективним функціонуванням конкурентного ринкового інноваційного механізму;

- використання стратегії запозичення на державних підприємствах реального сектору економіки.

5) удосконалення регуляторного впливу держави на життєдіяльність населення.

Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки потребує належного фінансового забезпечення, недостатність якого актуалізує питання залучення інвестицій або ж отримання зовнішніх запозичень. Однак більшість власників підприємств не кваліфікується з модернізацією існуючих і, тим паче, створенням нових сучасних виробничих потужностей, тому одним з головних інвесторів (звісно, не варто припинювати значущість іноземних компаній) має стати держава, фінансове положення якої нині не дозволяє самотужки реалізовувати крупні інвестиційні проекти (у т.ч. підготовку до Євро-2012, яку, на відміну від Польщі, Україна здійснює значною мірою за кошти бізнесу).

Як показав досвід багатьох країн, успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови докорінної перебудови регуляторних механізмів та позитивного сприйняття інновацій широким загалом.

З огляду на це можна зробити такі висновки: 1) збереження наявної ситуації чи будь-які інші невдалі реформи призведуть до остаточної втрати Україною можливості стати розвинутою європейською країною, а її населення – мати гідний рівень та якість життя; 2) основні зусилля держави мають бути спрямовані на узгодження інтересів споживачів і виробників, найманих працівників і роботодавців, підприємств і галузей, держави та суспільства; 3) інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки має стати наріжним каменем державної політики, оскільки передбачає поступову, докорінну перебудову системи взаємовідносин між економічними суб'єктами й техніко-технологічне оновлення ресурсного потенціалу виробничої сфери; 4) продовження наукових розвідок за даною проблематикою сприятиме подальшому зростанню ресурсного потенціалу української економіки, зміцненню національної безпеки, підвищенню рівня та якості життя населення України.

1. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: монографія / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.
2. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36–39.
3. Етос глобального мира / Горбачев-фонд. – М.: РАН. Восточная литература, 1999. – 206 с.
4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. [Монографія] // Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 263 с.
5. Козак В.В. Дезінфляція на тлі глобалізаційного процесу // Фінанси України. – 2007. – №6. С.40-46.
6. Інноваційна складова українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Гець, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
7. Коротких О.Н. Особенности инновационного развития промышленных предприятий, методы и модели учета финансовых рисков / О.Н. Коротких // Электронный журнал научных публикаций аспирантов и докторантов // <http://www.jurnal.org>
8. Крылов Э.И. Анализ эффектив-

ности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с. 9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Л.: Видавн. центр Львівського нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 607 с. 10. Кузнєцова Л. Структурні зміни у промисловості України: критерії прогресивності / Л. Кузнєцова // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 50–55. 11. Лукашевич В.М. Глоба листика. – Львів: "Новий світ – 2000" – 2004. – С.13–16. 12. Мазур І.І., Радіца О. Протидія корупції у системі регулювання підприємницької діяльності в Україні / Мазур І.І., Радіца О. Вісник КНУ імені Тараса Шевченка серія "Економіка", № 124/125, 2011. – С.57–60. 13. Макаренко І.О. Механізми фінансової стабілізації підприємств в ринкових умовах / І.О. 13. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1 (55). – С. 31–37. 14. Мельниченко О. А. Інтенсифікація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки та її вплив на рівень добробуту населення України / О. А. Мельниченко // Інноваційні моделі та механізми української економіки в умовах глобалізації: тези міжвуз. наук.-практ. конф. (м. Харків, 28 квітня 2010 р.). – Х.: Видво ПВНЗ ХІЕРВМ, 2010. – С. 97–99. 15. Павлов К. В. Інвестиції и инновации интенсивного и экстенсивного типа: макроэкономический подход / К. В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2009. –

№ 2. – С. 101–108. 16. Панасюк Б. Деякі підходи до прогнозування науково-технологічної та інноваційної сфер / Б. Панасюк // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 10–20. 17. Пахомов Ю.Н. Глобалізація в контексті нових інвестиційних можливостей і нових ризиків // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: Матер. міжн. наук.-практ. конф. Київ, 27 червня 2001. / Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2001. – 144 с. 18. Притикіна О.Л., Стасюк Ю.М., Щипанова О.В. Інноваційна політика України та інтеграція до ЄС // Фінанси України. – 2005. – №5. С.36–43. 19. Савченко Т.В. Уточнення економічного змісту й особливостей глобалізації // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 20–26, с.26. 20. Слюсаренко О.А. Інноваційна активність в Україні: состояние и проблемы развития / О.А. Слюсаренко // Инновации. – 2007. – № 8(106). – С. 8–13. 21. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень. – 2009. – № 3 (6). – С. 2. 22. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29–35. 23. Шевченко С.Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності / С.Ю. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 7–10.

Надійшла до редколегії 15.12.11

УДК 658.15

В. Вірченко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена аналізу сутності і ролі інтелектуального капіталу в системі антикризового управління підприємством. Досліджено зміст, види та значення кризи у розвитку складних нерівноважних систем. Розглянуто підходи до визначення сутності, форми, завдання та принципи антикризового управління. Проаналізовано зміст та структуру інтелектуального капіталу, його значення у антикризовому управлінні.

Ключові слова: криза, інтелектуальний капітал, антикризове управління, синергетика.

Статья посвящена анализу сущности и роли интеллектуального капитала в системе антикризисного управления предприятием. Исследовано содержание, виды и значения кризиса в развитии сложных неравновесных систем. Рассмотрены подходы к определению сущности, формы, цели и принципы антикризисного управления. Проанализированы сущность и структура интеллектуального капитала, его значения в антикризисном управлении.

Ключевые слова: кризис, интеллектуальный капитал, антикризисное управление, синергетика.

Article is devoted to analysis of nature and role of intellectual capital in system of crisis management of enterprises. Essence, forms and significance of crisis in process of development of difficult nonequilibrium systems are investigated. Theoretical approaches to definition of the nature of crisis management, forms, objectives and principles of crisis management are considered. The essence and structure of the intellectual capital, its significance in crisis management are analyzed.

Keywords: crisis, intellectual capital, crisis management, synergetics.

3 часу здобуття незалежності України минуло 20 років, а вітчизняна економіка все ще продовжує страждати від неефективної структури, періодичного наростання кризових тенденцій, браку інновацій, низької платоспроможності населення. При цьому важливим фактором, який продовжує здійснювати негативний вплив на економіку України, залишається незадовільний фінансовий стан значної частини вітчизняних підприємств, які відзначаються низькою платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

У порівнянні з кінцем ХХ століття, економічне середовище зазнало фундаментальних змін під впливом глобалізації, інтернаціоналізації економічної діяльності і посилення конкуренції. Висока волатильність середовища, економічна невизначеність, інфляційні явища, низька платіжна дисципліна, високий рівень ризиків, що супроводжують діяльність підприємств, а також вплив цілої низки як внутрішніх так і екзогенних чинників не дозволяють реалізувати наявний в Україні науково-технічний та виробничий потенціал.

Боротьба із наслідками світової фінансової кризи вимагає стабілізації національної економіки, активного стимулювання економічного зростання і переорієнтації суб'єктів господарювання на використання новітніх досягнень у галузі управління фінансово-господарською діяльністю, а також у сфері організації бізнес-процесів. Важливим фактором конкурентоспроможності підприємства на сучасному етапі розвитку економічних відносин є ефективний фінансовий менеджмент, принциповою складовою якого є система антикризового управління. В умовах вітчизняної економіки оптимізація діяльності підприємств вимагає вирішення цілого комплексу проблем, однією з найбільш актуальних на сьогодні є проблема забезпечення фінансової стійкості та рівноваги підприємств в умовах невизначеності та нестійкості економічного середовища. На сьогодні проблема запровадження антикризового управління на підприємствах набуває особливої ваги, оскільки за даними Державного департаменту з питань банкрутства станом на 1 лютого 2011 р. в Україні було розпочато запровадження у справах про банкрутство 14 265 підприємств.

У зв'язку з цим виникає потреба дослідження шляхів протидії кризовим явищам на підприємствах, забезпечення і підтримки на належному рівні їх фінансово-господарського стану як основи розширеного відтворення національного господарства і підвищення економічної безпеки як окремих підприємств, так і економіки в цілому. При цьому, поглибленого аналізу потребують складові антикризового управління – система прогнозування банкрутства, джерела фінансування антикризових заходів, форми санації підприємства.

Зміст, методика та механізм антикризового управління були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Е. Альтмана, Р. Брейлі, В. Шарпа, К. Майлса, Р. Тафлера Д. Робертсона, І. Ансоффа, І.П. Градова, А.Г. Грязнов, Г.П. Іванова, В.І. Кошкіна, І.О. Бланка, О.О. Терещенко, Л.О. Лігоненко, А.Д. Чернявського та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням ролі інтелектуального капіталу в системі антикризового управління підприємством, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті – розкрити сутність та структуру інтелектуального капіталу та його роль у системі антикризового управління підприємством. © Вірченко В., 2012 цифіки застосу

системи антикризового управління підприємством з метою уникнення банкрутства. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на обґрунтування необхідності та вивчення сутності і принципів антикризового управління; дослідження завдань та складових антикризового управління; аналіз сутності, структури інтелектуального капіталу та його ролі в реалізації стратегії антикризового управління підприємством.

Криза відіграє важливу роль у розвитку складних відкритих нерівноважних систем. Перехід системи до якісно нового стану відбувається саме після досягнення нею кризового стану. У 1977 р. засновник синергетики Герман Хакен у своїй праці "Синергетика" дослідив зміст та особливості процесів самоорганізації, утворення, підтримки і розпаду структур в складних відкритих системах. Універсальний та міждисциплінарний характер синергетики як науки, що вивчає розвиток складних відкритих систем, дозволяє використовувати її концептуальний каркас для аналізу специфіки та значення кризових явищ на підприємстві. На противагу класичним постулатам фізики, що передбачають детерміністичний і лінійний характер динамічних процесів, а також зворотній у часі характер дії законів, синергетика пропонує принципово новий підхід до дослідження розвитку відкритих систем. На думку прихильників даної науки, в розвитку складних систем переважають нелінійні та незворотні процеси, що обумовлює можливість спонтанного виникнення нових структур в нерівноважних умовах, які забезпечують перехід системи на новий ступінь розвитку і до якісно нового стану.

У розвитку відкритих складних систем в рамках синергетики розрізняють два етапи. Перший стаціонарний етап характеризується відносною незмінністю, протягом цього етапу не відбувається принципових якісних змін в стані системи. Процес еволюції системи є жорстко детермінованим, а її майбутні стани є прогнозованими, якщо виявлена загальна тенденція розвитку. Проте перебування системи в стаціонарному стані вимагає протікання певних внутрішніх процесів та її взаємодій із зовнішнім середовищем, що дозволяють системі підтримувати стійку внутрішню рівновагу [6, с.234].

Під впливом зовнішніх чинників (флуктуацій) або внаслідок розвитку внутрішніх протиріч система виходить із стаціонарного стану і у її розвитку настає новий кризовий етап, що характеризується порушенням внутрішньої рівноваги. Кризовий стан зумовлює зниження ефективності функціонування системи внаслідок чого вона починає втрачати енергію. Період, коли система переходить на кризовий етап має назву "критичної точки" розвитку. Із кризового стану система може вийти лише в один із двох якісно нових рівноважних станів: деструктивний, коли у системі знижується рівень впорядкованості; конструктивний, коли система переходить у якісно новий стійкий стан із більш високим рівнем організації, аніж у попередньому стаціонарному стані.

Період, коли виникають два потенційно можливих напрямки виходу системи з кризового стану отримав назву "точки біфуркації". Таким чином, знаходячись між двома точками біфуркації система розвивається закономірно, а коли система наближається до точки біфуркації, на її подальший розвиток починають істотно впливати чинники (флуктуації), що і визначають напрямки виходу системи з кризового стану. При переході на кризовий етап закінчується прогнозований еволюційний розвиток системи, що притаманний стаціонарному етапу. Починає панувати невизначеність і вирішального значення набуває відкритість системи, її взаємодія із зовнішнім середовищем, звідки надходить енергія, яка живить систему і дозволяє їй вийти з кризи. Відкрита

система, що знаходиться у кризовому стані, отримує енергію із зовнішніх, а іноді і внутрішніх джерел. Якщо величина енергії, що надходить, є меншою за втрати енергії усередині системи, то вихід із кризи відбудеться деструктивним шляхом через повне або часткове руйнування впорядкованого стану системи і збільшення рівня ентропії. Водночас, якщо величина енергії, що надходить, є більшою за втрати енергії усередині системи, система виходить із кризи конструктивним шляхом і переходить до якісно нового стану з більш високим рівнем організації. Конструктивний шлях виходу з кризи стає можливим завдяки тому, що старі елементи системи можуть руйнуватися, а нові – виникати. У цьому проявляється здатність складної системи до самоорганізації. Нові елементи, разом із вже існуючими, починають ефективно функціонувати у рамках системи як єдине ціле внаслідок чого утворюється новий рівноважний стан, а система переходить до якісного нового стану. Оскільки на вибір шляху виходу із кризи впливають фактори зовнішнього середовища, вихід системи з кризи носить випадковий, непередбачуваний характер і унеможливорює точне прогнозування майбутнього системи на основі аналізу тенденцій, які спостерігалися на попередньому стаціонарному етапі розвитку [5, с.163].

На нашу думку, кризу можна визначити як стан, у якому перебуває складна відкрита система, що характеризується зниженням ефективності її функціонування внаслідок прояву суперечностей і обумовлює необхідність зміни внутрішньої будови (структури) системи з метою уникнення ліквідації і переходу до якісно нового стану з більш високим рівнем організації.

У розвитку кризи умовно можна виділити чотири стадії: I стадія, коли відбувається зародження причин кризового стану але зовнішніх ознак кризи не спостерігається; II стадія, коли кризові тенденції знаходять прояв, а також знижується ефективність функціонування системи внаслідок внутрішніх суперечностей або впливу зовнішніх чинників; III стадія, коли система опиняється перед вибором шляху виходу із кризового стану; IV стадія, коли точка біфуркації пройдена і система рухається деструктивним або конструктивним шляхом в напрямку виходу із кризового стану. З точки зору управління системою, кожен етап має свої особливості. На I стадії уникнути ускладнень найлегше, для цього необхідно здійснити лише поверхневі зміни у організаційній структурі системи, що забезпечить перехід до якісно нового стану. Водночас, умовою успішного виходу з кризи на цьому етапі є точне прогнозування кризових тенденцій, що іноді зробити дуже важко. На II стадії, коли криза проявила себе у повній мірі, необхідно вжити заходів з метою недопущення подальшого погіршення ситуації і зниження ефективності функціонування системи до рівня, який робить неможливим її подальше існування. На III стадії необхідно з усією відповідальністю підійти до вибору стратегії і напрямку виходу із кризи, оскільки після проходження точки біфуркації змінити щось буде вже неможливо. На IV стадії основним завданням є максимальне скорочення часу реалізації відповідної стратегії із досягненням передбачених нею цілей.

Слід зауважити, що значення кризи полягає у тому, що лише через досягнення кризового стану відкрита система може досягти нового якісного стану і вищого рівня організації, що забезпечує її адаптацію до мінливого зовнішнього середовища і підвищення ефективності її функціонування. Водночас, криза перериває стаціонарний еволюційний і прогнозований шлях розвитку, внаслідок чого подальший її розвиток стає не прогнозованим. Серед функцій кризи варто виділити наступні: 1. забезпечення природного відбору і ліквідації низько

ефективних систем; 2. забезпечення раціонального використання ресурсів зовнішнього середовища; 3. виявлення внутрішніх суперечностей системи; 4. виявлення низько ефективних складових системи; 4. створення передумов для зміни внутрішньої будови системи за рахунок ліквідації старих і введення до її складу нових елементів; 5. стимулювання систем до постійного підвищення рівня організації і ефективності функціонування; 6. відновлення стійкості "рівноваги" системи і прискорення її розвитку; 7. створення можливостей для реалізації нових стратегій управління системою і посилення її конкурентних переваг.

Кризи можуть бути класифіковані наступним чином:

За джерелами – на системні, які зумовлюються внутрішніми суперечностями, та циклічні які визначаються періодичними коливаннями економічної кон'юнктури, зумовленими зовнішніми факторами.

За масштабами – на локальні, регіональні, національні та світові. За тривалістю – на короткострокові, середньострокові та довгострокові. За об'єктом – на соціальні, економічні, фінансові, технологічні, організаційні, політичні тощо.

За наслідками – на конструктивні, що завершуються переходом до якісно нового стану з більш високим рівнем організації, та деструктивні, внаслідок яких відбувається деградація або розпад системи.

За можливістю прогнозування – на передбачувані (прогнозовані) та непередбачувані. За формою прояву – на явні (відкриті) та латентні (приховані). За впливом на систему – на глибокі (загальні), які здійснюють значний негативний вплив на усю систему і суттєво знижують ефективність її функціонування, та поверхневі (фрагментарні), які зачіпають лише окремі елементи системи, не створюють загрози її існуванню, проте можуть спричинити ускладнення у майбутньому.

За можливістю впливу на розгортання кризових тенденцій – на контрольовані та неkontrolьовані. За можливістю адаптації системи до кризових тенденцій – на збалансовані та незбалансовані, до яких важко адаптуватися, оскільки кризові тенденції постійно змінюють форму та напрямок руху.

Незважаючи на важливе значення кризи у розвитку системи, збіг несприятливих обставин, невірної обраної стратегії, методика й інструментарій антикризових заходів може зумовити деструктивний шлях виходу із кризи, що закінчиться незворотною руйнацією і припиненням функціонування системи. Завдяки цьому, принциповий вплив на швидкість та результативність подолання кризових явищ здійснює обрання стратегії виходу із кризи, що є складовою системи антикризового управління. Зміст та принципи антикризового управління були широко висвітлені в економічній літературі.

На думку А. Синягіна, антикризове управління – це система оперативних заходів по реформуванню усіх систем управління з урахуванням можливих фінансових та інших ризиків. Водночас, А. Градов зазначає, що антикризове управління – це система заходів щодо запобігання серйозних ускладнень в діяльності підприємства, які спрямовані на забезпечення його стабільного, успішного господарювання, а також розширеного відтворення. С. Беляєв визначає антикризове управління як сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур на підприємстві. Є. Коротков зазначає, що антикризове управління – це управління, що має на меті попередження або пом'якшення кризи, а також забезпечення виходу підприємства із кризового стану з мінімальними втратами [1, с.70-71].

Б. Патерсон визначає антикризове управління як програму заходів, що мають бути реалізовані негайно

при настанні кризових ситуацій. Й. Мітроф стверджує, що антикризове управління є послідовною взаємозалежною оцінкою різних видів криз і факторів, які можуть нести загрозу підприємству. На думку, Т. Уоллеса антикризове управління є системою заходів щодо ліквідації кризових явищ, мінімізації збитків підприємства і відновлення його конкурентоспроможності. К. Хамфріс зазначає, що антикризове управління є системою послідовних дій, спрямованих на мінімізацію збитків та інших негативних наслідків кризи, а також підтримку довіри власників, персоналу, клієнтів та партнерів до компанії. Дж. Хед визначає антикризове управління як скоординований комплекс ефективних антикризових заходів, що ґрунтуються на плануванні, організації, контролі діяльності організації безпосередньо перед, під час і після того, як компанія зазнає втрат в результаті кризи, з метою збереження ресурсів і максимально повного відновлення докризового стану підприємства.

На нашу думку, антикризове управління є системою форм, методів та інструментів менеджменту, які застосовуються на підприємстві на постійній основі з метою попередження або ліквідації кризових явищ і підтримки на належному рівні його рентабельності, ліквідності, платоспроможності та конкурентоздатності. Метою антикризового управління є завчасне виявлення ознак кризи, попередження або ліквідація кризових явищ на підприємстві. Серед завдань антикризового управління – аналіз фінансово-господарського стану підприємства з метою оцінки його схильності до кризи, попередження фінансових явищ, аналіз причин кризи та її особливостей, планування системи заходів щодо ліквідації кризових явищ, мобілізація фінансових ресурсів для реалізації антикризової стратегії, управління персоналом в умовах кризи, реалізація санаційних заходів на підприємстві, якнайповніше задоволення вимог кредиторів, реструктуризація підприємства в умовах кризи, відновлення фінансового стану, ефективне управління процедурою банкрутства, якщо уникнути ліквідації неможливо через низьку санаційну спроможність підприємства.

Антикризове управління може здійснюватися в 4 формах: управління в умовах фінансової стійкості (докризове), що має на меті переважно прогнозування банкрутства; попереджувальне управління, що здійснюється в умовах зародження кризових явищ, які можуть у майбутньому призвести до кризового стану; кризове управління, що здійснюється в умовах кризи та неплатоспроможності підприємства; управління банкрутством, яке здійснюється в мовах, коли неможливо уникнути ліквідації підприємства.

Реалізація антикризових заходів відбувається у відповідності з рядом принципів: принципом визначеності цілей; принципом планування і бюджетування; принципом адекватного кадрового і фінансового забезпечення; принципом зворотного зв'язку (постійного контролю); принципом гнучкості і адаптації антикризової стратегії; принципом розмежування компетентності та ієрархічності; принципом повноти інформації; принципом ранньої діагностики; принципом оперативного реагування; принципом належної мотивації та узгодженості дій персоналу [2, с.132].

Серед складових антикризового управління слід виділити: підсистему моніторингу та аналізу інформації щодо фінансово-господарського стану підприємства; підсистему розробки та планування антикризових заходів; підсистему реалізації антикризових заходів; підсистему контролю та адаптації. Реалізація антикризових заходів здійснюється на базі комплексу допоміжних підсистем кадрового, фінансового, виробничо-технічного та організаційно-правового забезпечення, а

також підсистем ризик-менеджменту та маркетингової політики. При цьому, важливим чинником в системі антикризового управління є інтелектуальний капітал підприємства, який підвищує його конкурентоздатність, а також фінансовий і господарський потенціал.

В 1969 р. представник інституціоналізму Джон Кеннет Гелбрейт у листі до М. Калека вперше використав термін "інтелектуальний капітал". Він визначив його як щось більше, ніж чистий капітал працівника, який включає певну інтелектуальну діяльність. Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу Томас Стюарт, визначає його як сукупність знань персоналу підприємства, які забезпечують його конкурентоспроможність. Як стверджує науковець, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь в створенні цінностей. Таким чином, інтелектуальний капітал забезпечує не лише конкурентну позицію підприємства на ринку, а й генерує прибуток. На думку Т. Стюарта зазначений вид капіталу існує у формі динамічної системи знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи підприємства, і, водночас, як інструменти, за допомогою якого можна збільшити сукупність знань. В структурі інтелектуального капіталу Т. Стюарт виокремив людський, структурний та споживчий капітал [9, с.112].

У 1997 р. Лейф Едвінсон разом з Майклом Мелоуном опублікував працю "Інтелектуальний капітал. Визначення істинної цінності компаній" в якій запропонував наступне визначення даної категорії: інтелектуальний капітал – породження людськими знаннями сукупність структурних елементів, що визначають приховані джерела цінності, здатні наділяти компанію нетрадиційно високою оцінкою. До складу інтелектуального капіталу науковці включили усі види економічних ресурсів, що не підлягають традиційним методам оцінки: людський та структурний капітал, який у свою чергу складається із клієнтського капіталу та організаційного капіталу, що включає інноваційний та процесний капітал [4, с.58].

Британська дослідниця Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи компанії, які посилюють її конкурентні переваги і без яких компанія не може існувати. На її думку складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, об'єкти інтелектуальної власності, активи інфраструктури та ринкові активи. До категорії людських активів Е. Брукінг відносить сукупність знань працівників, їх творчих здібностей, навичок, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських здібностей. Під ринковими активами Е. Брукінг розуміє цінності, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку (торгові марки, фірмове найменування); під активами інфраструктури – технології, методи і процеси, які уможливають роботу компанії (філософію управління, фінансову структуру, бази даних); під людськими активами – інтелектуальні активи, які використовуються компанією (знання, уміння, навички персоналу) [8, с.81]. К. Свейбі визначав інтелектуальний капітал підприємства як нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані, піддаються оцінці і беруть участь у виробництві товарів або послуг. Він стверджує, що інтелектуальний капітал складається з трьох компонентів: індивідуальної компетентності (здатності персоналу діяти в різних ситуаціях, яка включає освіту, досвід, уміння, ціннісні установки та соціальні навички); внутрішньої структури компанії (патентів, концепцій, моделей, інформаційних систем, систем адміністрування, внутрішньої мережі, корпоративної культури); зовнішньої структури компанії (зв'язків із замовниками та постачальниками, конкурентами, торгових марок, ділової репутації).

Дж. Кендрік виділяє у складі сукупного капіталу підприємства учревленний та нематеріальний капітал. Науковець зазначає, що нематеріальний капітал не маючи матеріальної форми втілюється в учревленому капіталі, підвищуючи його вартість і продуктивність. Нематеріальний капітал на його думку включає знання індивідів, накопичені завдяки інвестиціям в освіту, та результати наукових досліджень. Нематеріальний капітал бере участь у виробництві товарів безпосередньо у якості фактора виробництва, або використовується для виробництва засобів праці.

В.Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як інформацію та знання, що приймають участь у процесі виробництва. На його думку, інтелектуальний капітал є своєрідним "колективним мозком" підприємства, який акумулює наукові і буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, комунікації та організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж компанії. Серед його складових він виокремлює: людський капітал, який втілюється в персоналі компанії у формі їх досвіду, знань, навичок, здібностей, а також загальної культури, філософії компанії та її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає об'єкти інтелектуальної власності, організаційну структуру, інформаційні системи [7, с.4]. Б.Б. Леонтьєв розглядає інтелектуальний капітал як вартість інтелектуальних активів, що належать підприємству і включають об'єкти інтелектуальної власності, природні і набуті здібності, навички, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами господарювання – клієнту, канали збуту, довгострокові комерційні угоди. При цьому вартість інтелектуального капіталу обумовлюється продуктивністю його використання у процесі виробництва, а його головна функція – прискорювати приріст прибутку за рахунок формування і реалізації системи знань, необхідних підприємству, що забезпечують його ефективну господарську діяльність. Як зазначає науковець, інтелектуальний капітал – це система капітальних стійких інтелектуальних переваг компанії на ринку.

На нашу думку, інтелектуальний капітал слід визначати як сукупність результатів інтелектуальної діяльності, що в результаті авансування у виробництво забезпечує створення нової вартості, дозволяє підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються у нових знаннях, навичках, інноваційних споживчих товарах та засобах виробництва. При цьому, інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені і здійснювати господарський обіг (об'єктів інтелектуальної власності); нематеріальних авуарів які важко виокремити, оцінити і які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація, канали збуту тощо).

В рамках системи антикризового управління слід виділити наступні функції інтелектуального капіталу. По-перше, людський капітал, який втілюється у знаннях і навичках персоналу, забезпечує кваліфіковану розробку ефективної антикризової стратегії менеджерами підприємства, їх відповідальне ставлення до виконання завдань, посадових інструкцій, а також здійснення повноважень в рамках антикризового управління. Крім того, поряд із адміністративним персоналом, висока кваліфікація виробничих працівників гарантує безперерв-

ність та ефективну організацію виробництва на підприємстві, низький рівень браку та високу якість продукції. Усе це підвищує виробничий та кадровий потенціал підприємства в умовах кризи.

По-друге, наявність у складі активів підприємства структурного інтелектуального капіталу, перш за все об'єктів інтелектуальної власності, підвищує його інноваційну спрямованість, а також інвестиційну привабливість, що дозволяє підприємству в умовах кризи залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел, а також мобілізувати внутрішні фінансові резерви. Таким чином, інтелектуальний капітал дозволяє підприємству оперативно вирішувати проблему фінансування антикризових заходів і швидше завершити оздоровлення фінансово-господарського стану підприємства [3, с.183].

По-третє, як зазначає більшість дослідників, використання інтелектуального капіталу на підприємстві забезпечує його конкурентоспроможність в сучасних умовах як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. У свою чергу, це дозволяє підприємству збільшувати обсяг виручки від реалізації і, відповідно, прибутку, що є важливим внутрішнім джерелом фінансових ресурсів в умовах кризи. Адже підприємство, яке відчуває наслідки розгортання кризових явищ, відчуває дефіцит фінансових ресурсів в умовах відсутності доступу до таких джерел фінансування як резервний капітал та нерозподілений прибуток минулих періодів.

По-четверте, використання інтелектуального капіталу дозволяє підприємству підвищити загальну ефективність фінансово-господарської діяльності, мінімізувати витрати за рахунок використання інноваційних ресурсозберігаючих технологій, підвищити якість продукції та ефективність управління діяльністю на основі провадження інформаційних технологій, стимулювати збут продукції на основі використання засобів індивідуалізації (товарних знаків, фірмово найменування, географічних позначень), забезпечити розробку і використання інноваційної продукції, отримати додатковий дохід у формі ліцензійних платежів на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Водночас, використання інтелектуального капіталу може спричиняти і певний негативний вплив на результати діяльності підприємства. На жаль, нематеріальні активи, що є формою втілення інтелектуального капіталу

зазвичай є менш ліквідними від інших груп активів. Крім того, інвестиції у інновації, використання інтелектуального капіталу зумовлює розширення номенклатури і підвищення рівня ризиків, які супроводжують діяльність підприємства. Це зумовлюється, у тому числі, і великою кількістю контрафактної продукції, поширення плагіату і інших форм порушення права інтелектуальної власності.

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що використання інтелектуального капіталу здійснює хоча й неоднозначний, але в цілому надзвичайно позитивний вплив на діяльність підприємства в умовах кризи. Інтелектуальний капітал здійснює інформаційну, інноваційну, страхову, відтворювальну, контрольну та стимулюючу функції і, у такий спосіб, сприяє підвищенню конкурентоздатності підприємства і його якнайшвидшому виходу із кризового стану.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств та підвищення ефективності управління їх фінансово-господарською діяльністю, забезпечення прискореного розвитку національної економіки та підвищення ефективності її функціонування свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження інтелектуального капіталу та його ролі у реалізації системи антикризових заходів на підприємстві. Комплексного аналізу потребують методи його оцінки і амортизації, а також підходи до класифікації інтелектуального капіталу, аналізу його функцій та його структурування на основі різних критеріїв.

1. Антикризисное управление: учебное пособие [текст] / В.Д. Дорофеев [и др.]. – Пенза: Изд-во ПИЭРАУ, 2006. – 209 с.
2. Антикризисное управление: учебник [текст] / ред. Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
3. Антикризисное управление: учебник [текст] / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2005. – 429 с.
4. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність [текст]: підручник / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
5. Ровинский Р.Е. Синергетика и процессы развития сложных систем [текст] / Р.Е. Ровинский // Вопросы философии. – 2006. – №2. – С.162-169.
6. Хакен Г. Синергетика [текст] / Г. Хакен; пер. с англ. В.И. Емельянов. – М.: Мир, 1980. – 405 с.
7. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №3. – С.3-11.
8. Brookings A. Intellectual Capital: Core asset for the third millennium. – Stamford: ITP, 1996. – 224 pp.
9. Thomas A. Stewart Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – New-York: Doubleday, 1997. – 240 pp.

Надійшла до редколегії 15.12.11

УДК 336.6

Л. Демиденко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ СПРІЯННЯ ІННОВАЦІЯМ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена питанням стимулювання інновацій за допомогою фінансальних інструментів. Особливе місце відведено використанню податкових пільг з податку на прибуток корпорацій.

Ключові слова: фінансальні стимули, інновації, податок на прибуток підприємств, податкові пільги.

В статье рассмотрены вопросы стимулирования инноваций с помощью финансовых инструментов. Особая роль отведена использованию налоговых льгот по налогу на прибыль предприятий.

Ключевые слова: фискальные стимулы, инновации, налог на прибыль предприятий, налоговые льготы.

In the article it is highlighted and analyzed the various forms of the fiscal stimulation of innovation in different EU countries.

Keywords: fiscal policy, innovation, corporate tax, tax preferences.

Структурна перебудова економіки є однією із необхідних умов становлення ринкової рівноваги, ефективного функціонування усіх ринкових механізмів, і особливо значимість у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових розробок із сфери одержання знань у виробництво, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інновацій-

ної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності [1, с.41].

Для деяких структурно та інституціонально вразливих країн, зокрема України, криза різко загострила умови, за яких їхня соціально-економічна система неминуче прискорює своє відставання від конкурентів, безнадійно відстаючи в сфері високих технологій та небезпечно експериментуючи зі зростанням соціальної нерівності. Такий стан речей потребує негайних заходів з покращення економічних ві-

© Демиденко Л., 2012

щий технологічний рівень не лише бажаним, а життєво необхідним стратегічним кроком [2, с.151].

Світовий досвід показує, що підтримка інноваційної діяльності, особливо на початкових етапах, потребує сприяння з боку держави передусім за рахунок використання інструментарію бюджетно-податкового регулювання [3, с. 81].

Дослідженням окремих аспектів теорії та практики фіскального стимулювання інноваційної діяльності присвячені праці вітчизняних фахівців Андрущенко В.Л., Данилова О.Д., Іванова Ю.Б., Лютого І.О., Осецького В. Л., Серебрянського Д., Швабія К. а ін. Разом з тим заслуговує на увагу більш детальне вивчення зарубіжного досвіду стимулювання інноваційного розвитку фіскальними інструментами з позиції його адаптації до вітчизняних умов господарювання.

Метою даної статті є систематизація теоретичних та практичних аспектів фіскального стимулювання інновацій в країнах ЄС.

Ефективне використання основних інструментів бюджетної політики (видатків державного та місцевих бю-

джетів, бюджетних кредитів, субвенцій інвестиційного призначення, регулювання податкових ставок, застосування податкових пільг) надасть можливість забезпечити досягнення пріоритетних завдань економічного розвитку, зокрема: створити сприятливі умови для інвестування і стимулювання інвестиційних процесів, забезпечити технологічне оновлення на інноваційній основі, зменшити наслідки глобальної фінансової кризи [4, с. 65].

До фіскальних інструментів стимулювання інноваційної діяльності можна віднести податки, державні позики, пряме бюджетне фінансування (див. табл. 1).

Впровадження Податкового кодексу, на жаль, не створює дієвої мотивації для розвитку інноваційної діяльності платників податків, що виступає однією з можливих причин уповільнення інноваційних процесів в економіці країни. Пільги інноваційного спрямування передбачені тільки з ПДВ (імпорт матеріалів для нанотехнологічних виробництв), акцизного податку та ввізного мита. А спеціальний режим оподаткування технологічних парків зведений до єдиної пільги у вигляді цільової субсидії на суму імпортного мита [5, с.441].

Таблиця 1. Елементи фіскального механізму стимулювання інновацій

Фіскальні інструменти	Важелі
Податки і збори, внески і відрахування	Ставки, пільги і санкції, порядок обчислення і сплати
Державні позики	Ставки, умови випуску та погашення
Кошторисне фінансування	Принципи і порядок фінансування
Державні субсидії (субвенції, дотації)	Критерії та умови надання
Державні допомоги	Порядок призначення, нарахування і виплати
Державні інвестиції	Критерії оцінки інвестиційних проектів, умови тендеру і фінансування

*Джерело: складено за [6, с.30]

Податкові стимули інноваційної діяльності прямо впливають на підприємницьку діяльність, вони, як правило, застосовуються в якості стимулюючих механізмів в рамках податку на прибуток, який є основним податком з юридичних осіб у будь-якій країні.

В багатьох країнах-членах ЄС як і в Україні податок на прибуток підприємств сплачується безпосередньо з прибутку, отриманого компаніями протягом фінансового року. Оподатковуваним прибутком чи податковою базою є різниця між доходом та витратами корпорації. Правила обліку доходів і витрат і, відповідно, прибутку в окремих країнах відрізняються від податкових правил обчислення, тож бухгалтерський прибуток не завжди дорівнює оподаткованому.

Оскільки податкове законодавство приймається національними парламентами, існують певні відмінності у обчисленні податку на прибуток між різними країнами учасницями ЄС, також відрізняється і рівень ставок (див. табл. 2). Наприклад, найбільший виняток із традиційної формули податку на прибуток становить Франція, де компанія зобов'язана сплатити податок на прибуток навіть тоді, коли має збитки. У цьому випадку податок обчислюється у відсотках до обороту (максимум 1%).

Серед держав-членів ЄС стандартна ставка податку на прибуток коливається в межах від 12% до 40%. На момент дослідження найнижча ставка в Ірландії (12%), а найвища у Франції (34,4%).

Таблиця 2. Динаміка ставок податку на прибуток корпорацій в окремих країнах членах ЄС у 2005-2011 роках, у %

Назва	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австрія	25	25	25	25	25	25	25
Бельгія	34	34	34	34	34	34	34
Чехія	26	24	24	21	20	19	19
Данія	28	28	25	25	25	25	25
Фінляндія	26	26	26	26	26	26	26
Франція*	35	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4
ФРН	38,9	38,9	38,9	30,2	30,2	30,2	30,2
Греція	32	29	25	25	25	24	20
Угорщина	16	17,3	20	20	20	19	19
Ірландія	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Італія	33	33	33	27,5	27,5	27,5	27,5
Люксембург	30,4	29,6	29,6	29,6	28,6	28,6	28,8
Нідерланди	31,5	29,6	25,5	25,5	25,5	25,5	25
Польща	19	19	19	19	19	19	19
Португалія	27,5	27,5	26,5	26,5	26,5	26,5	25
Словаччина	19	19	19	19	19	19	19
Іспанія	35	35	35	32,5	30	30	30
Швеція	28	28	28	28	26,3	26,3	26,3
Великобританія	30	30	30	28	28	28	26

*Джерело: складено автором

Хоча рівень стандартних ставок податків і частки їх у доходах держави, що зростають пропорційно до роз-

міру ВВП, вони не відображають багатьох інших конкуруючих факторів, які присутні в національній економіці.

В якості альтернативного методу порівняння, економісти підраховували ефективні ставки податку з використанням мікро- або макроекономічних даних. Існує декілька загальноприйнятих методів розрахунку ефективної ставки податку на прибуток, для яких економічна література пропонує три методологічні інструментарії:

- макроретроспективний з використанням макроекономічних агрегованих даних;
- мікроперспективний з використанням рівня прибутковості гіпотетичних інвестицій до і після оподаткування;
- мікроретроспективний, що працює з фінансовими звітами компаній.

Змінний характер методологій демонструє складність податкового законодавства і, таким чином, складність порівняння оподаткування однієї країни з іншою.

Предметом даного дослідження є податкові стимули сприяння інноваційній діяльності, разом з тим існують й інші технічні механізми, які сприяють інноваціям. Наприклад, у багатьох країнах податкове навантаження має плаваючий характер (податок може сплачуватися на початку чи в кінці звітного періоду) і компенсується протягом тривалого періоду. Для нових технологічних компаній і високоризикових інноваційних проєктів, можливості для компенсації втрат за рахунок минулих або майбутніх прибутків справляє істотний вплив на доходи корпорацій.

Приклади цієї системи податкового стимулювання підприємницької діяльності:

- Франція дозволяє, що збитки бути перенесені назад на три роки і на п'ять вперед;
- Німеччина дозволяє переносити збитки на один рік назад (максимум 511 294, 21 євро) або на невизначений термін вперед.

Законодавство з подвійного оподаткування охоплює механізми, спрямовані на уникнення випадків, коли з доходу податок сплачується двічі. Найбільш відомий приклад – оподаткування дивідендів.

Дивіденди компанії, як правило, оподатковуються податком двічі:

- 1) як податок на прибуток підприємства;
- 2) шляхом особистого податку на доходи для юридичних та фізичних осіб, де дивіденди виступають частиною доходу акціонера.

Аналогічна ситуація виникає, коли дочірня компанія платить роялті за дослідження і розробки (далі R & D), або за використання ліцензій материнській компанії, або одна самостійна компанія платить роялті іншій самостійній фірмі в іншій країні. Наприклад, транснаціональна компанія створює в країні компанії як самостійні підрозділи (дочірні), що є нормальною практикою для допоміжного виробництва продукції або використання певної технології (патентів), що належать материнській компанії. Також є звичайною практикою, коли дочірня компанія платить материнській за ноу-хау роялті. З метою регулювання цієї діяльності нормальним є прийняття країнами певних процедур, для регламентації цих доходів через механізм укладання двосторонніх угод між країнами щодо уникнення подвійного оподаткування. Двостороння угода є угодою між двома країнами, що визначає яка частка доходу платника податку повинна бути сплачена у вигляді податку і в якій країні.

Завдяки двостороннім угодам країни залишають за собою право отримувати податки з доходів платника податків (незалежно від того, де ці доходи створені). Зазначений механізм уникнення подвійного оподаткування проявляється в тому, що фірми можуть використовувати систему R & D, що збільшує їх закордонні доходи, а потім репатріювати доходи, як роялті. Тому но-

УДК 330.101.52:336.76

рмальною є практика обкладання даного доходу зменшеною податковою ставкою.

Відсутність двосторонніх угод або надмірний податковий тягар, матиме серйозні наслідки для інноваційної діяльності, в результаті чого відбудеться значне зниження рівня трансферу технологій між країнами. Таким чином двосторонні угоди надзвичайно важливі для розвитку інноваційної бази, тому імплементовані в законодавстві більшості країн-членів ЄС.

Малий бізнес має значний потенціал для росту і розвитку, проте піддається більш високому ризику і має обмежений доступ до фінансових ресурсів. В області високих технологій мале та середнє підприємництво (МСП) розглядаються як двигуни зростання, оскільки вони часто створюються з метою використання нових ідей для товарів, процесів та послуг, що є основними рушійними силами інновацій. Розуміючи значимість малого і середнього бізнесу в рамках національних економік, багато урядів для підтримки малого та середнього бізнесу встановлюють спеціальні податкові режими.

Спеціальні режими для МСП іноді важко порівнювати через відмінності в кожній з країн в самому визначенні, що вважається малим та середнім бізнесом. Наприклад, Іспанія визначає малі підприємства як ті, що мають оборот до 3 млн. євро, в той час як у Великобританії це знаходиться на стадії розробки (паралельно із загальною класифікацією ЄС).

Іспанія знизилася податкову ставку до 30% (прибуток до 90 151, 82 євро) при стандартній ставці 35% (для прибутку, що перевищує цю цифру), в той час як Великобританії існує ставка для середніх підприємств – 19 %. Крім того, Іспанія встановлює більш сприятливі норми амортизації для малих та середніх підприємств, що інвестують. Це сприяє створенню нових робочих місць та запровадженню прискореної амортизації для решти активів.

Податкові пільги Великобританії та Іспанії безпосередньо спрямовані на запровадження інноваційної діяльності в МСП. Вони мають стимули для інтернет трейдингу і впровадженню нових технологій, а Великобританія має конкретні податкові кредити для МСП.

Отже, як показує досвід країн ЄС існує широкий діапазон конкретних заходів, які можуть бути використані з метою підвищення інноваційного потенціалу бізнесу. Інструментами фінансової політики є не тільки податки, але й державні асигнування на R & D, що проводиться в державних науково-дослідних лабораторіях і університетах, пряма підтримка наукової бази шляхом надання кваліфікованих дослідників і дослідницького обладнання, державно-приватного партнерства і співпраці у великих інноваційних проєктах та надання прямих стимулів у вигляді грантів і кредитів. Зазначені інструменти потребують детального вивчення і активного застосування в умовах подальшої модернізації економіки України.

1. Мицюк С. Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність економіки України / Мицюк С. // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. 2011. – №128. – с.39-42. 2. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: [монографія] / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Отецький В.Л. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с. 3. Іванов Ю.Б., Іванченко А.С. Механізми податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств // Бізнес-інформ. – 2005. – № 9-10. с. 81-89. 4. Рожко О.Д. Інноваційно – інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні // Фінанси України. – 2011. – №1. – 64 – 72. 5. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Мярковський А.І. та ін.; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с. 6. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с. 7. Динаміка ставок податку на прибуток корпорацій в окремих країнах членах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/56/33717459.xls>.

Т. Кравець, канд. фіз.-мат. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),
А. Ситенко, студ. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ВЕЙВЛЕТ – АНАЛІЗ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В ПЕРІОДИ КРИЗИ ТА РЕЛАКСАЦІЇ

Досліджено локальні особливості кризових явищ 2008-2009 років на основі порівняльного аналізу фондових індексів України та Польщі.

Ключові слова: економічна криза, дискретне та неперервне вейвлет-перетворення, мультифрактальність.

Исследованы локальные особенности кризисных явлений 2008-2009 годов на основе сравнительного анализа фондовых индексов Украины и Польши.

Ключевые слова: экономический кризис, дискретное и непрерывное вейвлет-преобразование, мультифрактальность.

The article is devoted to the research of local market peculiarities in 2008-2009 based on the comparison analysis of the Ukrainian and Polish stock indexes.

Keywords: economic crisis, the discrete and continuous wavelet transform, the multifractal analysis.

Аналіз фінансових криз 90-х років ХХ-го сторіччя свідчить, що динаміка розгортання кризових явищ в структурно відмінних макроекономічних системах має певні спільні риси. Як правило, вони характеризуються універсальними механізмами виникнення та розгортання системної нестійкості.

Світова фінансова криза 2008-го р. проявилася у вересні – жовтні 2008 року у формі різкого погіршення основних економічних показників у більшості розвинених країн. Основною причиною кризи вважають кредитну експансію 2000-х років, що стимулювала інфляцію та значно підвищила ціни на сировину, викликала масове вилучення грошей з реального сектору та їх спрямування на спекулятивні цілі.

Передвісником фінансової кризи 2008-2009 рр. стала іпотечна криза в США, перші ознаки якої з'явилися ще в 2006 р., а на початку 2007 року переросли у кризу високо ризикових іпотечних кредитів. У 2008 р. криза набула світового характеру та супроводжувалася різким зниженням обсягів виробництва, споживчого попиту, цін на сировину та зростанням рівня безробіття. Фактично зникли межі між приватним і державним боргами. Якщо приватний сектор зазнає втрат, відсутність державної підтримки може спричинити глибоку рецесію, у протилежному випадку спад все одно відбудеться, проте за рахунок втрат держави від скорочення податкових ставок та збільшення видатків для стимулювання економіки.

Питання про другу хвилю глобальної кризи залишається актуальним, бо ситуація у фінансовій частині світової економіки не тільки не поліпшується, а навпаки, за деякими напрямками продовжує погіршуватися. Є підстави вважати, що ці проблеми є наслідком поверхневості та недостатності заявлених реформ. При цьому спостерігається прагнення виправити підвалини економік, що похитнулися, без використання кардинальних заходів.

Глобальний характер світової кризи мав певні локальні особливості на рівні національних економік. Дослідження цих особливостей дозволяє оцінити стійкість економічних систем до екзогенних шоків та здатність швидкого відновлення після виходу з кризи. Віддзеркаленням системних проблем економік є поведінка фондових ринків, яка виражається в суттєвій нелінійності та нестаціонарності динамічних рядів фондових індексів.

Ефективне моделювання таких часових рядів передбачає застосування сучасних методів нелінійної динаміки, в тому числі й техніку вейвлет-перетворення сигналів складної структури. Вейвлетні функції представляють собою локалізовані в часі компактні хвилі, коефіцієнти розвинення за якими зберігають інформацію про дрейф параметрів апроксимованої функції.

Вагомий внесок у теорію вейвлетів внесли Р. Goupillaud, J. Morlet, I. Daubechies, які започаткували основи неперервного та дискретного вейвлет-

перетворень. Засоби вейвлет-аналізу при дослідженні властивостей фінансових ринків використовували E. Capobianco, V. Fernandez, R. Gené saı, H. Lee та J. Ramsey. Серед російських і вітчизняних вчених застосуванням вейвлет-аналізу до економічних досліджень займалися Астаф'єва Н.М., Субботін О.В., Воробйов В.І., Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М.

Метою дослідження є аналіз фондових ринків України та Польщі, заснований на декомпозиції часових рядів фондових індексів з метою локалізації та опису кризових явищ за часом і масштабами.

Методи дослідження: неперервне та дискретне вейвлет-перетворення, фрактальний аналіз та ентропійні методи.

Проведемо порівняльний аналіз реформування економік України та Польщі за період 2007-2011 рр. До 2008 року економіка України ще не вийшла на рівень радянського періоду. ВВП України в передкризовому 2007 році склав лише 72,2% від рівня 1990 року. Головними ж наслідками економічної кризи 2008-2009 рр. для України стали девальвація гривні по відношенню до долара США (на 38%), криза банківської системи, значне скорочення виробництва в будівельній, металургійній, хімічній та машинобудівельній промисловостях.

Під час фінансової кризи 2008-2009 рр. польська економіка не тільки не зазнала рецесії, а й продовжувала зростати. Звичайно, в умовах глобалізації та взаємозалежності держав зовсім уникнути кризи було неможливо. Злотий також знецінився майже в два рази по відношенню до долара, скоротилися обсяги прямих інвестицій на 16% в 2009 році. Однак за цей період Польща, яка ще недавно перебувала в статусі вічного боржника, перетворилася на країну стабільного економічного зростання. Основним чинником, який допоміг Польщі вистояти в кризовий період, є солідний фундамент економіки, закладений протягом останніх 20 років реформ, а саме: швидка й прозора приватизація, виключно в готівкових розрахунках; усунення всіх перепон на шляху іноземних інвестицій; адаптація законодавства до правових норм ЄС та вступ до Євросоюзу; зниження податків, спрощення процедури реєстрації та ведення малого бізнесу, відкриття кредитних ліній для підприємств; тотальний контроль над доходами держслужбовців та членів сейму, боротьба з корупцією [1, 4].

Перелік основних реформ, що здійснювали Україна та Польща, та їх оцінку з точки зору створення сприятливого інвестиційного клімату, подолання економічної кризи та покращення економічного розвитку країни подано в [8, 9].

Для проведення порівняльного аналізу та визначення характерних часових та масштабних особливостей часових рядів доходностей індексів фондових ринків України і Польщі застосовуються методи вейвлет-аналізу. За допомогою вейвлетного перетворення виконуються паком.

позиція часового ряду у серію ієрархічних апроксимацій та деталей (багаточастотний аналіз), а також розвинення варіації (енергії) сигналу за частотами.

Неперервне вейвлет-перетворення (НВП) вхідного сигналу $f(t)$ формально записується таким чином [3, 5]:

$$\gamma(s, \tau) = \int f(t) \overline{\psi_{s,\tau}}(t) dt, \quad (1)$$

де $\psi_{s,\tau}(t)$ – дочірні вейвлети, побудовані з материнського вейвлету $\psi(t)$ за допомогою операцій масштабування та зсуву.

Обернене вейвлет-перетворення, що відновлює початковий сигнал $f(t)$, має наступний вигляд:

$$f(t) = \iint \gamma(s, \tau) \psi_{s,\tau}(t) d\tau ds. \quad (2)$$

У реальних задачах для обробки часових рядів часто використовується дискретне вейвлет-перетворення (ДВП):

$$f(t) = \sum_{j,k} \gamma(j, k) \psi_{j,k}(t). \quad (3)$$

Для зменшення набору вейвлетів у базисі застосовується низькочастотний фільтр, який в ДВП зображується функцією масштабування $\varphi(t)$. Оскільки вхідний сигнал $f(t)$ може бути виражений за допомогою вейвлетів аж до масштабу (рівня) $j-1$, то його можна записати за допомогою функції масштабування $\varphi(t)$ аж до масштабу j :

$$f(t) = \sum_k \lambda_j(k) \varphi(2^j t - k). \quad (4)$$

Переходячи в цьому рівнянні до масштабу $j-1$, щоб не втратити рівень деталізації, необхідно додати вейвлети:

$$f(t) = \sum_k \lambda_{j-1}(k) \varphi(2^{j-1} t - k) + \sum_k \gamma_{j-1}(k) \psi(2^{j-1} t - k). \quad (5)$$

Якщо продовжити зменшувати масштаб, додаючи вейвлети, то можна одержати розвинення функції у вейвлетні ряди на масштабі j у спрощеному вигляді:

$$f(t) = \sum_k \lambda_j(k) \varphi_{j,k}(t) + \sum_{k=1}^{\infty} \gamma_j(k) \psi_{j,k}(t), \quad (6)$$

де $\lambda_j(k)$ називаються коефіцієнтами апроксимації, а $\gamma_j(k)$ – коефіцієнтами деталізації. Перша сума в (6) містить усереднені (з ваговими функціями $\varphi_{j,k}(t)$) значення функції $f(t)$ по діадним інтервалам $[k \cdot 2^{-j}, (k+1) \cdot 2^{-j}]$, друга – значення флуктуацій на цих інтервалах.

Для обчислення характеристик вейвлет-ентропії використовується метод розбиття часового ряду на вікна, що не перекриваються [2]. Обираються вікна довжини L та утворюються N_T інтервалів $N_T = \frac{M}{L}$, M – довжина ряду. Вейвлет-енергія на масштабі j ($j=1, \dots, N$) для часового вікна i розраховується за формулою

$$E_j^{(i)} = \sum_{k=(i-1)L+1}^{iL} |\gamma_j(k)|^2, \quad i=1, \dots, N_T. \quad (7)$$

Загальна енергія у цьому часовому вікні буде рівна

$$E_{tot}^{(i)} = \sum_{j=-N}^{-1} E_j^{(i)}. \quad (8)$$

Зміна з часом відносної вейвлет-енергії ($p_j^{(i)}$) та нормалізованої загальної вейвлет-ентропії ($E_{WT}^{(i)}$) визначається за формулами:

$$p_j^{(i)} = \frac{E_j^{(i)}}{E_{tot}^{(i)}}, \quad (9)$$

$$E_{WT}^{(i)} = - \sum_{j=-N}^{-1} p_j^{(i)} \frac{\ln p_j^{(i)}}{X_{\max}}. \quad (10)$$

Нормалізована загальна вейвлет-ентропія може використовуватись як міра ступеня регулярності (хаотичності) часового ряду і, таким чином, надавати корисну інформацію про приховані динамічні процеси, асоційовані з часовим рядом [2].

Дослідження проводилося на основі аналізу нестаціонарних часових рядів логарифмічних доходностей індексів української (UX) та польської фондових бірж (WIG20) за період з 08/01/2008 по 14/02/2011 (749 відліків). Дохідності індексів розраховувалися за цінами закриття, їх абсолютні значення використовувалися як міра волатильності. Експериментальним шляхом отримали, що найкраще фазові переходи систем проявляються при використанні вейвлета Db1 при ДВП, та вейвлета Db7 при НВП.

На рис.1 представлені компоненти сигналів, відновлених по коефіцієнтам апроксимації за результатами розкладу доходностей української та польської бірж з використанням вейвлета Db1 з сімома рівнями декомпозиції. Слід зауважити, що моменти часу входу в кризовий стан та виходу з нього дійсно співпадають для індексів України та Польщі, проте далі картина кардинально змінюється. В Україні перша хвиля кризи стала помітною вже на початку лютого 2009 р. та закінчилася в середині серпня 2009 р. Друга хвиля кризи розпочалася на початку вересня 2010 р., коли згідно з заявами урядовців Україна нібито остаточно пережила світову фінансову кризу, проте продовжує відчувати її наслідки, а саме, зростання рівня цін на споживчі товари, високий рівень заборгованості економіки країни тощо.

Часові рамки першої хвилі кризи в Польщі співпадають з даними по Україні, проте вже наприкінці лютого 2010 р. економіка Польщі потрапляє в зону незначної нестабільності, яка почалася помітно раніше за другу хвилю кризи в Україні. Це пояснюється світовими очікуваннями нової іпотечної кризи в США (вже не житлових, а офісних та торговельних приміщень), що сильно вплинуло на більш розвинений та глобалізований польський індекс. Слід відмітити, що вказані дати носять дещо умовний характер. Така ситуація пов'язана з модельними обмеженнями, бо в даному дослідженні детектування часових рамок фінансової кризи робиться виключно за фондовими індексами. Схожість перших хвиль кризи в Україні та Польщі обумовлена екзогенними економічними факторами, що мають глобальний характер. Подальший розвиток подій відрізняється локальними особливостями, в основі яких лежить здатність економічних систем зберігати внутрішню стабільність.



Рис. 1. Графіки трендів доходностей індексів UX та WIG20, відновлених по коефіцієнтах апроксимації

Для перевірки виявлених ефектів застосовується неперервне вейвлет-перетворення. На рис. 2, 3 наведені спектрограми доходностей індексів UX та WIG20 відповідно (зміни масштабу були обрані з кроком 1 від 1 до 32). Чорні лінії відповідають лініям максимумів енер-

гії, причому ознакою переходу до кризового стану є момент сходження виразних похилих та вертикальних ліній. Як наслідок, легко помітити прояв фрактальності у досліджуваній системі.

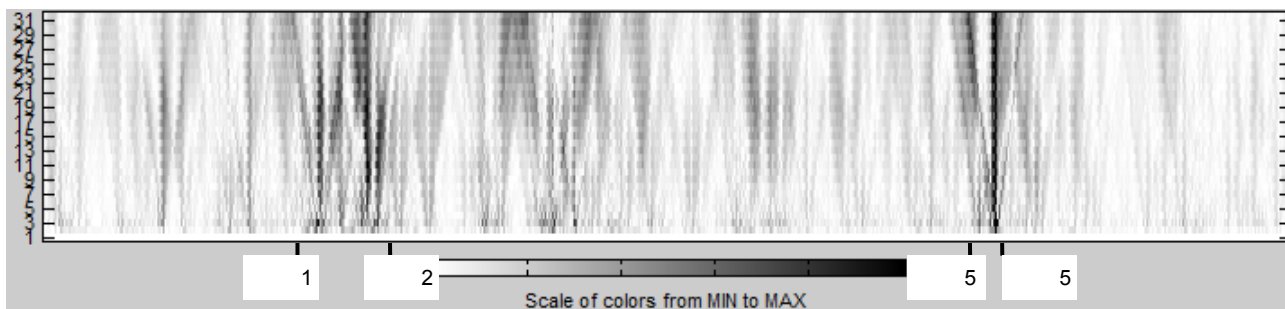


Рис. 2 Спектрограма доходностей індексу UX за січень 2008 – першу половину лютого 2011 рр.

Протягом періоду з 1 серпня по 16 вересня 2008 р. спостерігався потужний сплеск енергії, який супроводжувався падінням індексу UX, і передував початку економічної кризи в Україні (рис. 2). У лютому відбувся ще один концентрований викид енергії, який відповідав 8,1% падінню індексу і досягнення ним рекордно мінімального рівня з початку економічної кризи. Надалі мало місце різке зростання індексу UX, що пояснюється переходом UX та ПФТС на новий рівень функціонування за рахунок запуску торгових систем, які передбачають створення ринку заявок з торгами за принципом "поставка проти платежу" і введення інтернет-трейдингу, що сприяло підвищенню ділової активності. Побудована вейвлет-спектрограма добре виявляє по-

дібний, але сильніше виражений сигнал, що надійшов в перших числах квітня 2010 р. та передував різкому зростанню індексу UX 26.05.2010 на 18,2% після майже 43% обвалу ринку, викликаного спекулятивними очікуваннями другої хвилі світової кризи.

Початком фінансової кризи в Польщі можна вважати кінець вересня 2008 р., адже в той момент спостерігався сильний сплеск енергії (рис. 3), який тривав до 20-х чисел листопада. Проте, слід зазначити, що вже добре відомий кризовий трикутник завершився в 20-х числах жовтня того ж року. Друга хвиля кризи в Польщі відсутня. Побудована вейвлет-спектрограма виявляє лише контури вже відомого нам трикутника.

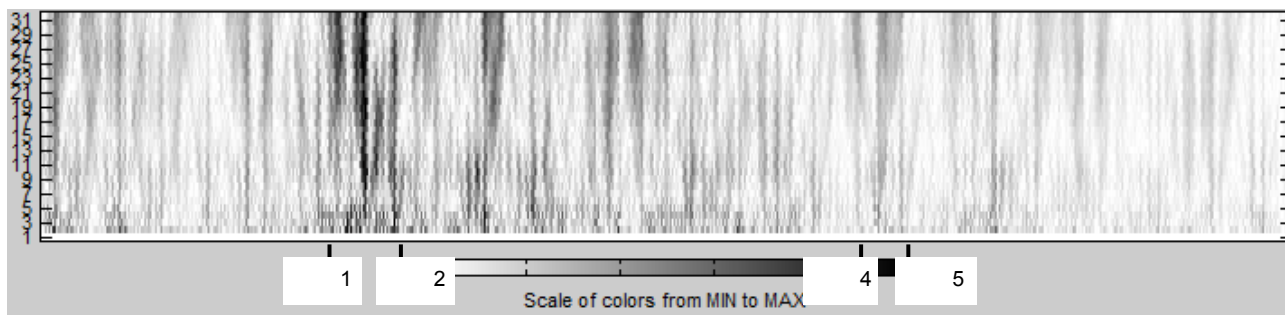


Рис.3. Спектрограма доходностей індексу WIG20 за січень 2008 – першу половину лютого 2011 рр.

Дослідимо динаміку волатильності доходностей індексів за допомогою методу віконного перетворення, який полягає в розрахунку наступних коефіцієнтів [6]:

$$\tilde{\gamma}_j(k) = \frac{1}{n_j} \sum_{i=\frac{n_j}{2}}^{\frac{n_j}{2}-1} \gamma_j(k+1)^2, \quad k = \frac{n_j}{2}, \dots, N_j - \frac{n_j}{2} + 1, \quad (11)$$

де $\tilde{\gamma}_j(k)$ – згладжені центрованим ковзним середнім квадрати коефіцієнтів деталізації вейвлет-перетво-

рення; N_j – загальна кількість коефіцієнтів деталізації; n_j – розмір вікна ковзання на j -му рівні масштабування.

Застосування методу віконного перетворення на всіх рівнях масштабування при ДВП досліджуваних сигналів підтверджує зроблені вище висновки про характер і особливості виявлених кризових хвиль на фондових ринках України і Польщі. На рис. 4 представлено динаміку волатильності доходностей індексів на третьому рівні декомпозиції, яка має дві чітко визначені хвилі для UX та лише одну хвилю для WIG20. Аналогічна картина спостерігається і на інших рівнях масштабування.

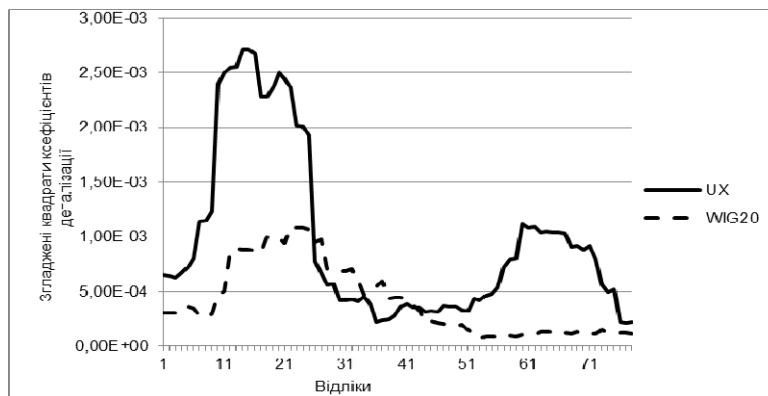


Рис. 4. Динаміка волатильності доходностей індексів на 3-му рівні масштабування

Розподіл волатильності доходностей індексів по рівням декомпозиції представлено у вигляді діаграми (рис. 5). Зауважимо, що волатильність польського індексу WIG20 залишається стабільною на рівнях деталізації, різко спадаючи лише на останньому рівні розкла-

ду. Це свідчить про випадковий характер флуктуацій волатильностей цього індексу. Волатильність індексу UX української біржі демонструє підвищену амплітуду флуктуацій на шостому рівні деталізації, яка відповідає значенню волатильності рівня апроксимації.

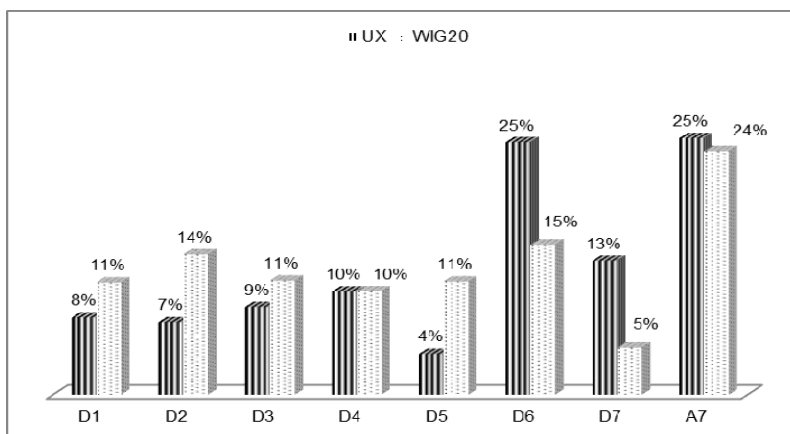


Рис. 5. Розподіл волатильності доходностей залежно від рівня декомпозиції

На рис. 6 представлено динаміку нормалізованої загальної вейвлет-ентропії індексів UX та WIG20, що розрахована віконним методом (всього 12 вікон) за формулою (11).

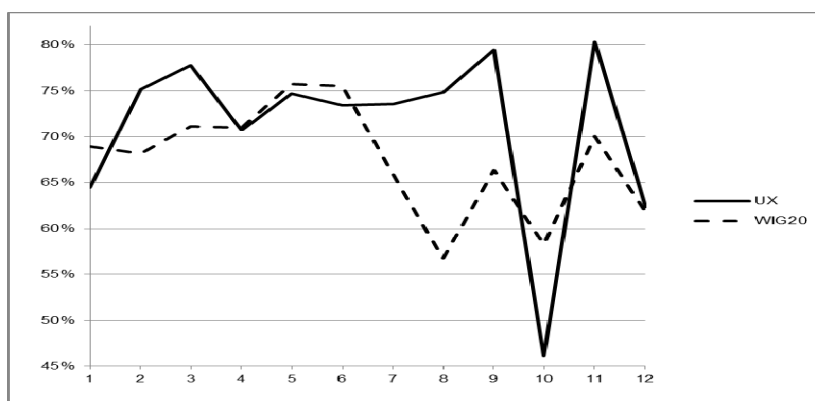


Рис. 6. Динаміка загальної вейвлет-ентропії доходностей індексів UX та WIG20

Спостерігається більш різке коливання значень ентропії доходностей індексу UX, порівняно з індексом WIG20. Коливання особливо посилюються наприкінці досліджуваного періоду і це пов'язано з виникненням другої хвилі кризи в Україні та відносно стабільною економічною ситуацією в Польщі.

Оскільки ряди доходностей мають ознаки мультифрактальності, то для їх вивчення було застосовано методи фрактального аналізу, які спираються на вейвлет-перетворення часових рядів [7].

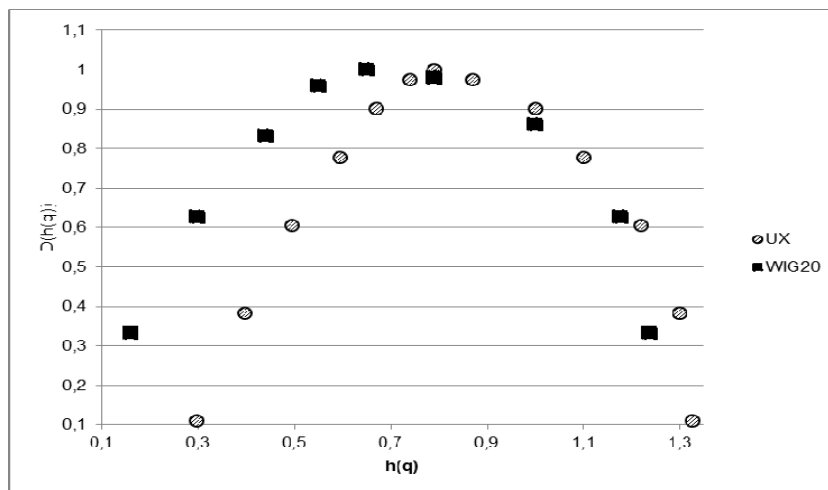


Рис. 7. Фрактальні спектри доходностей індексів UX та WIG20

На рис. 7 представлено фрактальні спектри доходностей індексів, форма яких дозволяє зробити висновок про те, що обидві економічні системи є мультифрактальними і характеризуються персистентною поведінкою. Узагальнений показник Херста для українського та польського індексів виявився рівним 0,79 та 0,65 відповідно, що свідчить про вищий ступінь автокорельованості і трендостійкості українського фондового ринку.

Україна недостатньо інтегрована до європейського простору на відміну від Польщі, яка входить до ЄС. Окрім цього Україна є надто політично нестабільною, а її індустріальна база потребує значного відновлення. Інвестиції в Україні зазвичай реалізуються за моделлю, що широко застосовується в країнах Центральної Азії, Африки та Латинської Америки та передусім спрямовані до сировинного сектору або у складальне виробництво, що орієнтовані виключно на внутрішній ринок.

Дослідження показали, що фінансова криза 2008-2009 рр. не була лише наслідком світової рецесії. Економічна система України була нестабільною ще до початку світової кризи. Незважаючи на кількість заявлених реформ в Україні, інвестиційний клімат не поліпшується, стійкість до кризових збурень залишається низькою. Проблема полягає не у відсутності реформ в принципі, а в тому, що в Україні явно не вистачає сили політичної волі, щоб провести їх швидко і до кінця.

Проведений вейвлет-аналіз логарифмічних доходностей індексів UX та WIG20 дозволив здійснити декомпозицію сигналів за масштабом і часом, виявити фрактальність представлених часових рядів і охарактеризувати критичні стани фондових ринків. Були визначені приблизні часові рамки початку та завершення кризових хвиль та встановлено, що на українському фондовому ринку спостерігалася друга хвиля кризи. Ця хвиля була проявом внутрішніх локальних проблем та нестабільності національної економічної системи. Відсутність

другої кризової хвилі на польському ринку було підтверджено також результатами застосування методу оцінювання енергії та ентропії рівнів декомпозиції досліджуваних часових рядів.

Надалі передбачається продовжити дослідження фондових ринків на основі інтегрованого застосування вейвлет-перетворення та фрактального аналізу.

1. Вірченко А. Значення фінансової політики в умовах глобальної фінансово-економічної кризи [Текст] / А. Вірченко // Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 128. – С. 42-45.
2. Дербенцев В.Д. Синергетичні та економічні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем [Текст]: [монографія] / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
3. Дремін І.М. Вейвлеты и их использование [Текст] / И.М. Дремін, О.В. Иванов, В.А. Нечитайло // Успехи физических наук. – 2001. – Том 171. – №5. – С. 465-501.
4. Любіна О. Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторів моделі у фінансовому секторі [Текст] / О. Любіна // Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 127. – С. 9-13.
5. Смоленцев Н.К. Основы теории вейвлетов. Вейвлеты в MATLAB [Текст] / Н.К. Смоленцев. – М: ДМК-Пресс, 2005. – 304 с.
6. Субботин А. Волатильность и корреляция фондовых индексов на множественных горизонтах [Текст] / А. Субботин, Е. Буянова. // Управление риском – 2008. – № 47(3). – С. 51-59; № 47(4). – С. 23-40.
7. Arneodo A. Thermodynamics of fractal signals based on wavelet analysis: application to fully developed turbulence data and DNA sequences [Текст] / A. Arneodo, B. Audit, E. Bacry and other // Physica A: Statistical Mechanics and its Applications. – 15 May 1998. – Volume 254. – Issues 1-2. – P. 24-45.
8. Doing Business 2011: Reforming through Difficult Times [Електронний ресурс] // Doing Business: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>. – Назва з екрана.
9. The World Bank. Doing Business. Measuring Business Regulations [Електронний ресурс] // Doing Business: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reforms/overview>. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 20.12.11

УДК 336.332

Ю. Субботович, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Проаналізовано проблеми та запропоновано шляхи розвитку системи управління фінансами на місцевому рівні, в контексті формування адекватної вимогам сучасності системи доходів місцевих бюджетів та підвищення ефективності здійснення видатків в Україні. Також розглянуто Європейський досвід розробки регіональних (місцевих) стратегій розвитку з точки зору можливості їх впровадження в Україні та подано рекомендації міжнародних фінансових організацій щодо їх реалізації.

Ключові слова: Бюджетна децентралізація, доходи та видатки місцевих бюджетів, регіональні диспропорції, міжбюджетні трансферти, податковий потенціал територій.

Проанализированы проблемы и предложены пути развития системы управления финансами на местном уровне, в контексте формирования адекватной требованиям современности системы доходов местных бюджетов и повышения эффективности осуществления расходов в Украине. Также рассмотрен Европейский опыт разработки региональных (местных) стратегий развития с точки зрения возможности их внедрения в Украине и поданы рекомендации международных финансовых организаций относительно их реализации.

Ключевые слова: Бюджетная децентрализация, доходы и расходы местных бюджетов, региональные диспропорции, межбюджетные трансферты, налоговый потенциал территорий.

The author analyzes problems and suggests ways regarding development of financial management system at the local level in the context of adequate requirements toward formation of modern local budget revenue system and increase of the expenditures efficiency in Ukraine. It also overviews the European experience in development of regional (local) development strategies in terms of their possible implementation in Ukraine and provides the recommendations of international financial institutions for their implementation.

Keywords: Fiscal decentralization, revenue and expenditures of local budgets, regional disparities, inter-governmental transfers, tax potential areas.

Пріоритетом бюджетної політики у середньостроковому періоді є проведення реформи регіонального управління та місцевого самоврядування, головною метою якою є забезпечення регіонального економічного зростання, підвищення рівня фінансової незалежності та видаткової автономності місцевих бюджетів, підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Серед стратегічних завдань сучасного соціально-економічного розвитку України проблема прискорення процесів децентралізації влади і передачі певних функцій у регіони є однією з найактуальніших і найгостріших.

Сучасні теоретичні та практичні проблеми місцевого самоврядування, удосконалення міжбюджетних відносин в Україні розглядалися у працях таких українських вчених, як: В. Базилевич, О. Василюк, С. Гасанов, В. Зайчикова, А. Єпіфанов, Т. Єфименко, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Лютий, І. Луїна, Ц. Огонь, В. Опарін, Г. П'ятаченко, В. Федосов, І. Сало, С. Слухай, С. Юрій та інших. Проте більшу увагу в даній статті буде надано аналізу подальших змін та кроків уряду необхідних для того, щоб регіони були самодостатні, підвищувалася їх конкурентоспроможність, фінанси регіонів були якомога більше збалансовані.

Метою статті є дослідження стану і шляхів розвитку системи управління фінансами на місцевому рівні, в контексті формування адекватної вимогам сучасності системи доходів місцевих бюджетів та підвищення ефективності здійснення видатків в Україні. Також центральною є проблема впровадження Європейського досвіду самоврядувальних стратегій та рекомендацій міжнародних фінансових організацій.

З прийняттям Бюджетного кодексу в 2001 р. бюджетні перетворення 2001-2011 рр. в Україні проходили у декілька етапів: змінилися взаємовідносини державного бюджету з обласними бюджетами, бюджетом Автономної Республіки Крим та бюджетами міст Києва та Севастополя; обласних бюджетів – з бюджетами районів та міст обласного значення. Затвердження у 2004 р. методики розрахунку міжбюджетних трансфертів на районному рівні дозволило врегулювати деякі проблемні питання у взаємовідносинах між районним бюджетом та бюджетами сільських, селищних рад та міст районного значення. З 2005 року відбулася зміна міжбюджетних відносин на базовому рівні місцевого самоврядування.

У цьому ж році була спроба проведення адміністративно-територіальної реформи, але вона не була остаточно реалізованою. У 2007 р. було схвалено Концепцію реформування місцевих бюджетів відповідно до стратегічного завдання регіональної політики – створення умов для забезпечення сталого розвитку регіонів, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення. Значні очікування пов'язували й з прийняттям нової редакції Бюджетного Кодексу, яка набула чинності з 1 січня 2011 р. Проте міжбюджетні протиріччя регіонального розвитку залишаються не вирішеними і до сьогоднішнього дня, проблема фінансового забезпечення місцевих бюджетів всіх рівнів перетворилася на джерело постійної напруженості у відносинах між центром і місцевими органами влади.

Ключові проблеми, які потребують вирішення в ході бюджетної реформи в Україні не нові:

- недосконала система адміністративно – територіального устрою;
- надмірний ступінь централізації бюджетних коштів;
- підпорядкованість і несамостійність органів місцевого самоврядування;
- відсутність необхідної фінансової бази, що могло б забезпечувати гарантії виконання органами місцевого самоврядування як делегованих так і власних повноважень;
- відсутність дієвих стимулів для місцевих органів влади до збільшення обсягу доходів місцевих бюджетів;
- недостатньо повне використання податкового потенціалу;
- недостатньо обґрунтовані принципи розподілу повноважень, функцій і бюджетних ресурсів між ланками бюджетної системи, що призводить до дублювання та конкуренції повноважень і вимагає подальшого уточнення принципів їх розмежування;
- відсутність уніфікованих стандартів надання публічних суспільних послуг та загальноприйнятих критеріїв оцінки якості їх надання для різних органів місцевого самоврядування;
- суттєві диспропорції між соціально-економічним розвитком регіонів, забезпеченням належного рівня життя всіх громадян України, незалежно від території проживання;

- недосконала формула розрахунку міжбюджетних трансфертів;

- недостатньо обґрунтовані принципи розподілу інвестиційних та соціальних субвенцій у регіональному розрізі.

Про ці та інші проблеми та концептуальні шляхи їх вирішення йшлося на урядовій конференції "Міжнародні муніципальні слухання" в листопаді 2011 р. Зокрема, зазначалося, що "територіальні громади були практично усунені від розробки місцевих бюджетів та програм територіального розвитку. Місцеві державні адміністрації, відповідальні за ці напрямки, реалізовували їх у залежності від ситуації в центрі; різні політичні орієнтації голів місцевих державних адміністрацій, які призначались з центру, та голів місцевих рад і мерів, які обирались на місцевих виборах, часто призводили до конфліктів, які на тривалий час блокували вирішення нагальних проблем розвитку громад; недосконала система делегування повноважень органами державної влади та місцевого самоврядування призводила до дублювання функцій, зростання бюрократичної тяганини та неспроможності реалізувати місцеві програми розвитку; останніми роками в діяльності місцевої влади загострилась проблема корупції при визначенні об'єктів фінансування та здійсненні державних закупівель. А також зловживання місцевими ресурсами, в першу чергу земельними, на розподілі яких стали заробляти нечисті на руку чиновники; в умовах фізичного зносу та моральної деградації житлово-комунальної інфраструктури виникли надмірні і неприпустимі розбіжності у визначенні собівартості й утворенні тарифів у сфері житлово-комунального господарства". Очікувані наслідки повинні принести наступні результати: зменшення регіональних диспропорцій та кількості депресивних територіальних громад; зростання матеріально-фінансового забезпечення територіальних громад; створення умов для розвитку територіальних громад та самодостатні, дієздатні, конкурентоспроможні інститути народодовладдя на місцях; підвищення якості життя громадян України [1].

З огляду на вказані вище проблеми основним змістом реформи має стати децентралізація управлінських функцій влади, розширення можливості організаційного, фінансового та адміністративного впливу місцевих органів самоврядування на соціально-економічні перетворення регіонів. Практичне здійснення реформ місцевого бюджетів залежить і від політичної волі урядовців. У зв'язку з цим слушним є пропозиції Міністерства фінансів України, що передбачило на 2013-2014 рр. здійснення наступних заходів:

- підтримка стійкого економічного та соціального розвитку регіонів з урахуванням збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів;

- збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів;

- узгодження пріоритетів та дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального розвитку, зміцнення міжрегіональних зв'язків;

- створення Державного фонду регіонального розвитку для фінансування державних програм соціально-економічного розвитку регіонів, включаючи цільові та інвестиційні програми;

- запровадження середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів;

- удосконалення механізму розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів.

Основними результатами, яких планується досягти, є: підвищення фінансової спроможності місцевих бю-

джетів та рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень; підвищення конкурентоспроможності, зростання інвестиційної привабливості та пожвавлення інноваційної активності в регіонах; посилення ролі місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем соціально-економічного розвитку країни та регіонів; зменшення диспропорцій у рівні соціально-економічного розвитку регіонів [2].

Комплексне реформування місцевого самоврядування та удосконалення регіональної бюджетної політики неможливе без усвідомлення досвіду європейських країн, (бюджетні відносини яких є інструментом фінансового вирівнювання та подолання вертикальних і горизонтальних дисбалансів), без вивчення їх рекомендацій та фінансової підтримки як окремих заходів, так і конкретних проектів. Наприклад, у жовтні 2010 р. Європейська комісія в рамках двосторонніх переговорів з Кабінетом Міністрів України дала згоду на фінансування адміністративної реформи в Україні. В результаті реалізації проекту протягом 2011-2013 рр. до державного бюджету України безпосередньо надійдуть 70 млн. євро [3]. Також це питання актуальне для формування регіональної інфраструктури, фінансування житлово-комунального господарства, залучення іноземних інвестицій; підтримки розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва.

Європейська політика наближення реалізується таким чином, щоб максимізувати вертикальну та горизонтальну інтеграцію. Враховуючи європейський досвід, можна зробити висновок, що у системі вертикального управління на рівні національних, регіональних та місцевих урядів відбувається їх стимулювання за допомогою системи довгострокових планів і програм, яка розробляється з метою забезпечення обміну інформацією та руху в одному напрямі для забезпечення переваг на місцях. В рамках системи горизонтального управління, соціальні групи і громадські організації відіграють значну роль у діяльності органів управління. Це означає, що вони мають можливість впливати на стратегію розвитку і формувати її у власних секторах та сферах. Успішні стратегії розвитку повинні мати відповідальних суб'єктів управління на кожному рівні, включати децентралізацію більшого обсягу відповідальності за процесами управління та здійснювати фінансовий контроль на користь регіонів. Європейська регіональна політика забезпечує життєво важливі інвестиції на місцевому та регіональному рівнях. Це особливо важливо на тлі сучасного глобального економічного спаду, який розпочався у 2008 р.

Не можна переоцінити важливість семирічного бюджету Європейського Союзу для успіху регіональної політики. Це забезпечує стабільність сприяння інвестиціям у довгострокові проекти у відповідності із стратегічним баченням, що є відносно захищеним від мінливого політичного середовища.

Бюджетна децентралізація є пріоритетним напрямом підтримки з боку міжнародних фінансових організацій, зокрема Програми розвитку ООН. Вона зосереджується на таких кроках як: підтримка розробки стратегій децентралізації; надання допомоги у становленні та зміцненні органів, що займаються децентралізацією; включає захист та публічні роз'яснення позицій децентралізації; координує стратегію бюджетної децентралізації зі стратегіями зниження рівня бідності та процесами загальної європейської інтеграції [4, с.5-9].

На основі досвіду країн, що стали новими членами ЄС, а також у країнах Балканського регіону й СНД, було сформульовано три основні правила-рекомендації щодо проведення бюджетної децентралізації [4, с.24-26].

По-перше, бюджетну децентралізацію слід розглядати як комплексну систему, її реалізації повинна передувати розробка комплексної, послідовної системи, в якій обсяг і роль кожного системного елемента передбачений заздалегідь. Успіх навряд чи буде супроводжувати одномоментні реформи, що охоплюють лише один (або декілька) елементів системи.

Другий напрямок стосується важливості забезпечення політичної підтримки децентралізації ключових центральних органів влади з боку розробників політики.

Третій напрямок має п'ять складових та містить наступні рекомендації:

- необхідно зміцнювати зв'язки з галузевою політикою, особливо коли це стосується надання послуг у державному секторі; особливу важливість у цьому зв'язку набуває чітке визначення витрат і розподіл обов'язків регулювання, фінансування і реалізації соціальних послуг між галузевими міністерствами у випадках паралельно існуючих зобов'язань за видатками;

- необхідна ув'язка з податковою політикою. Багато країн з перехідною економікою починають амбітні податкові реформи, які знижують податкові ставки, розширюють базу оподаткування (закриваючи можливість обійти сплату податків), а також покращують якість управління податками. Ці реформи можуть спричинити зміни в розподілі податкового тягаря і таким чином перерозподілити податкові надходження на різних рівнях державного управління. Такі зміни у розподілі податкових надходжень можуть викликати невідповідність із зобов'язаннями за видатками, що призводить до нового бюджетного дисбалансу по вертикалі і по горизонталі;

- існуючий і майбутній рух бюджетних доходів від центральних до субнаціональних органів влади робить ще більш важливими трансфери між органами державного управління. Створення більш ефективної системи на основі формули вирівнювання муніципальних субсидій, в поєднанні з раціоналізацією існуючих систем умов субсидування, є, в принципі, найкращим реагуванням на таку проблему. З іншого боку, у країнах, де муніципальне фінансування становить лише 1-2 відсотки ВВП, (наприклад, у Вірменії та Грузії), надто перевантажені перерозподілені системи трансфертів між органами державного управління можуть стримувати розвиток децентралізованого фінансування в тих муніципалітетах, де для нього є всі можливості;

- необхідно удосконалити систему запозичень на субнаціональному рівні, щоб фінансувати значні потреби у розвитку місцевої інфраструктури. У деяких країнах, (наприклад, у Вірменії та Грузії), високий рівень реальних процентних ставок і відсутність оцінок міжнародного суверенного боргу має наслідком дуже обме-

жений ринок муніципального фінансування, що виключає значні розміри муніципальних позик. У цих країнах необхідні далекосяжні реформи банківської системи і небанківських фінансових установ, щоб вивести потенційні можливості позик на субнаціональному рівні за межі найбільш великих міст. В інших країнах, (особливо в тих, які зараз залучені до переговорів про членство в ЄС), поглиблення фінансових ринків та відкритий доступ до міжнародних ринків капіталу різко знижують реальні процентні ставки і значно покращують доступ муніципалітетів до фінансування боргу, забезпеченого і не забезпеченого цінними паперами. Тут проблема полягає у вдосконаленні регулювання запозичення на субнаціональному рівні з тим, щоб не допустити погіршення доступу до позик;

- розширення можливостей запозичення на субнаціональному рівні може посилити зацікавленість до добровільної консолідації місцевих структур влади. Або через злиття в більш муніципальні одиниці, або сформувавши асоціації муніципалітетів для отримання позик, малі муніципалітети, ймовірно, будуть все більше зацікавлені в досягненні мінімального ефективного масштабу, необхідного для отримання недорогих позик та мінімізації витрат на надання послуг на місцевому рівні;

З огляду на розглянуті проблеми й європейський досвід їх розв'язання зробимо висновок, що пострадянська система адміністративно – територіального устрою, історичні, економічні, демографічні та інші специфічні особливості регіонального розвитку зумовили значну різницю у фінансових ресурсах регіонів. Рівні за адміністративним статусом територіальні одиниці мають занадто диференційовані фінансову базу, економічний потенціал і проблеми. Зазначене вимагає реформування адміністративно – територіального устрою, децентралізації владних повноважень та фінансових ресурсів.

1. Виступ Президента України на міжнародних муніципальних слуханнях "Розвиток належного врядування на місцевому та регіональному рівнях" [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/21776.html> 2. Прогноз Державного бюджету на 2013 та 2014 роки [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=309674&cat_id=309673 3. Міністерство фінансів: Завдяки адмінреформі у 2011 р. видатки на оплату праці скорочено на 1 млрд грн. [Електронний ресурс] // – Режим доступу: www.rbc.ua/.../minfin-blagodarya-adminreformy-v-2011-g-rashody-na-oplatu-08112011154600 4. Програма Розвиття ООН: Децентралізація фискальної політики в умовах економіки перехідного періода, кейс стади (аналіз конкретних прикладів) стран Балканского и Кавказского регионов / Братислава 2005 // [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://europeandcis.undp.org/cpr/show/63388081-CF18-2883-8486B0A41DAD8958>

Надійшла до редколегії 20.12.11

УДК 659.1.011.4

А. Вітренко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ І ЙОГО МІСЦЕ У ЗАГАЛЬНОНАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ

Розглянуті особливості ринку рекламних послуг, його структура та основні характеристики, визначені основні принципи та стратегії ціноутворення, які застосовуються на ньому.

Ключові слова: ринок рекламних послуг, структура, ціноутворення, стратегія.

Рассмотрены особенности рынка рекламных услуг, его структура и основные характеристики, определены основные принципы и стратегии ценообразования, которые характерны для этого индикативного рынка.

Ключевые слова: рынок рекламных услуг, структура, ценообразование, стратегия.

The article deals about advertising service market, its structure and characteristics, about main principles and strategies of pricing.

Keywords: advertising service market, structure, pricing, strategy.

Сьогодні значення інформації як економічного ресурсу стрімко зростає, а збирання та виробництва інформації змінюють свою роль, перетворюючись з до-

поміжних функцій виробництва у великі галузі економіки, в яких безпосередньо створюються принципово нові інформаційні товари. Таке перетворення також стосу-

© Вітренко А., 2012

ється безпосередньо реклами, яка має значну інформаційну складову, а рекламна діяльність стає повноцінною галуззю світової та національної економіки, про що свідчать величезні витрати та рекламні бюджети. Слід зазначити, що у країнах з розвиненими ринковими відносинами, де реклама виконує стабільну економічну функцію, місткість ринку реклами визначається як відсоток від ВВП. Підраховано, що рівень щорічних витрат на рекламу в США протягом останніх приблизно п'ятидесятих років залишається стійким і складає 2,1 – 2,3 % валового внутрішнього продукту.

У зв'язку з цим постає проблема теоретичного осмислення передумов формування ринку рекламних послуг, механізмів його функціонування, визначення суб'єктів, об'єктів ринку рекламних послуг, а на сучасному етапі й пізнання особливостей ринку рекламних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження різноманітних товарних ринків, ринків послуг і їх особливостей у економіці проводили вітчизняні дослідники В. Базилевич, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Мандибура, І. Радіонова, П. Єщенко, А. Чухно. Проте проблеми ринку рекламних послуг не знайшли досить повного відображення.

У сучасних умовах значення ринку рекламних послуг зростає, що зумовлює необхідність системного вивчення аспектів, пов'язаних із його функціонуванням і прогнозуванням. За всієї різноманітності поглядів на ринок рекламних послуг його політекономічні аспекти можна вважати найменш опрацьованими в теоретичному і методологічному планах.

Метою статті є розробка теоретичних та методологічних основ становлення та функціонування ринку рекламних послуг, визначенні особливостей формування і розвитку ринку рекламних послуг в економіці України та оцінка впливу цього ринку на соціально-економічний розвиток.

Однією з невід'ємних складових сучасного ринку є ринок рекламних послуг. Ринок реклами, як і будь-який інший елемент ринку, має свою структурну побудову. Він взаємодіє з усіма іншими ринками як частина єдиної системи, оскільки, будучи вторинним ринком, він органічно пов'язаний з усіма іншими ринками в своєму становленні й розвитку. Дослідженню ринку реклами як автономному ринку відводиться недостатня увага, якщо порівняти з дослідженнями ринків праці, ресурсів, капіталу тощо.

Розглядаючи процес взаємодії на будь-якому ринку, потрібно дати визначення цього ринку, використовуючи знання про його об'єкт, суб'єкти, принципи їх взаємодії. В економічній літературі зустрічається лише таке визначення ринку рекламних послуг: ринок рекламних послуг – сукупність споживачів рекламних послуг, що надаються рекламними агентствами або іншими їх виробниками [2]. На наш погляд, ця дефініція визначення ринку має багато недоліків. Адже якщо розглядати ринок рекламних послуг як особливий вид ринку, то можна говорити про нього і у вузькому та широкому розумінні.

Ринок рекламних послуг у вузькому розумінні – це сукупність таких його основних суб'єктів, як рекламодавці, рекламні агентства, засоби масової інформації, суб'єкти підприємницької діяльності, що надають паралельні послуги, та інші учасники рекламного ринку. Така дефініція навіть не дає визначення рекламного ринку у вузькому розумінні, механізм дії ринку за цим визначенням зводиться до відносин рекламодавця – рекламна агенція. Тобто не враховано весь спектр рекламного ринку, всі його особливості та специфіку.

Якщо розглядати ринок рекламних послуг у широкому розумінні, то крім усіх згаданих його учасників з'являється ще один учасник – кінцевий споживач товарів та послуг. На цьому учаснику ринку рекламних по-

слуг концентрується весь спектр рекламного впливу, рекламні кампанії мають за мету донесення відповідної інформації до нього. Поведінку цього учасника ринку досліджують рекламні агенції для найбільш повного задоволення потреб рекламодавців. Список засобів впливу на рекламний ринок кінцевого споживача товарів і послуг можна продовжувати до нескінченності. Отже, немає сумнівів, що в широкому розумінні поняття "ринку рекламних послуг", "кінцевий споживач продукції та послуг підприємств і організацій" виступає однією з провідних ланок, справляючи на цей ринок неабиякий вплив [1].

Ринок рекламних послуг – сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням попиту на рекламний продукт і пропозиціями цього продукту між його продавцями (рекламні агенції, ЗМІ, організації, що надають паралельні послуги) та покупцями (рекламодавцями), з метою організації бажаного впливу на кінцевого споживача товарів та послуг.

Основна величина, що характеризує ситуацію на будь-якому ринку, є його місткість. Місткістю ринку – "це обсяг реалізованого в регіоні (країні) визначеного виду товару протягом одного року, розрахований на основі даних національної промислової і зовнішньоторговельної статистики у фізичних чи вартісних одиницях" [3]. У зв'язку з неоднорідністю реклами, яка виступає як у неречовій, так і в речовій формах, дуже складно обчислити її фізичний обсяг. Місткість ринку реклами визначається обсягом реалізованих рекламних послуг (включаючи послуги по створенню рекламного продукту) у вартісному вираженні в регіоні чи країні за певний період часу за певних умов. Базисом для оцінки розмірів рекламної галузі є витрати рекламодавців. Щорічні витрати всіх рекламодавців на всі засоби поширення інформації – газети, журнали, телебачення, радіо, поштові відправлення тощо.

За оцінками міжнародної рекламної дослідницької агенції "ZenitOptimedia", місткість світового ринку реклами у 2011р. становила 471 млрд дол. США. Слід зазначити, що у країнах з розвинутими ринковими відносинами, де реклама виконує стабільну економічну функцію, місткість ринку реклами визначається як відсоток від ВВП. Підраховано, що рівень щорічних витрат на рекламу в США протягом останніх приблизно п'ятидесятих років залишається стійким і становить 2,1 – 2,3 % валового національного продукту [4].

Ринок рекламних послуг, як і будь-який інший ринок, може бути структурований. Структура ринку рекламних послуг ще не є достатньо вивченою проблемою. Залежно від покладеного в основу класифікаційного критерію можна виділити такі види структур ринку рекламних послуг:

а) за суб'єктами: ринок реклами для споживачів – домогосподарств; ринок реклами для виробників товарів і послуг; ринок реклами для найманих працівників, що шукають роботу, та роботодавців;

б) за об'єктами: ринок реклами товарів споживчого призначення; ринок реклами товарів виробничого призначення; ринок реклами послуг споживчого призначення; ринок реклами послуг виробничого призначення; ринок реклами суспільних благ; ринок реклами робочих місць та ін.

в) за способом просування рекламного продукту на ринок: ринок візуальної реклами; ринок слухової реклами;

г) територіальна структура ринку рекламних послуг, на нашу думку, має такий вигляд: світовий; макрорегіональний або наднаціональний (ринку рекламних послуг Європи, Азії, Африки, Північної та Південної Америки, Австралії та Океанії); національний (ринку рекламних послуг окремо взятої країни); місцевий (ринку рекламних послуг окремого регіону в будь-якій країні).

д) галузева структура ринку рекламних послуг має такий вигляд: рекламні агенції повного циклу обслуговування; спеціалізовані рекламні агенції; медіа-баїнгові рекламні агенції; рекламні агенції, що займаються рекламою охорони здоров'я та фармацевтичних препаратів (вони мають назву Healthcare Advertising Agencies).

Посилення конкурентної боротьби на ринку рекламних послуг на сучасному етапі свідчить про безперечні переваги агенцій повного циклу обслуговування над усіма іншими. Відбуваються процеси об'єднання спеціалізованих та медіа-баїнгових рекламних агенцій з метою утворення агенцій повного циклу. Рекламні агенції, що займаються рекламою охорони здоров'я та фармацевтичних препаратів, – це специфічний вид операторів ринку рекламних послуг, які функціонують тільки в країнах, де є законодавчі обмеження щодо реклами певної групи товарів.

Важливе місце в теорії ринку рекламних послуг займає проблема ціноутворення, тобто встановлення ціни на різні рекламні продукти і послуги та їх зміну відповідно до зміни ринкової кон'юнктури. Актуальність проблем ціноутворення в діяльності рекламних агенцій пов'язана, на наш погляд, з такими чинниками. По-перше, ціноутворення є однією із найважливіших сторін економічної діяльності рекламної агенції, важливим важелем управління, що дає змогу формувати обсяг прибутку. По-друге, встановлення цін на рекламні послуги пов'язане з критеріями вибору та порядком регулювання цін з боку держави. По-третє, більшість дрібних і середніх рекламних агенцій не мають достатньо ресурсів для активного використання методів нецінової конкуренції. По-четверте, ринок рекламних послуг, на нашу думку, має олігополістичну структуру і по суті є ринком продавців незважаючи на досить велику кількість рекламних фірм. По-п'яте, більшість цін на рекламні послуги встановлюється за домовленістю. Це ускладнює збір інформації та заважає клієнтам правильно орієнтуватися на ринку. Тому ціну дуже важко ізолювати й досліджувати поза зв'язком з іншими чинниками діяльності. На наш погляд, об'єктами цінової політики на ринку рекламних послуг є: ставки; тарифи; знижки.

Слід зазначити, що на даному ринку основним суб'єктом, який впливає на ціну послуги, є рекламна агенція. В її економічній діяльності ціна виконує важливу функцію – узгодження економічних інтересів агенції та її клієнтів.

Сучасний ринок рекламних послуг вирізняється збільшенням впливу нецінових чинників (якість розробки рекламного продукту, репутація, рівень сервісу) при здійсненні вибору рекламодавцем рекламної агенції. На нашу думку, маніпулювання цінами залишається досить сильним чинником конкурентної боротьби на ринку рекламних послуг та повною мірою не вичерпало себе.

Основними чинниками, що впливають на встановлення ціни на рекламну послугу, є попит та пропозиція на ринку, витрати на надання послуги, конкуренція на ринку, стадія життєвого циклу агенції.

Розглянемо більш докладно механізм ціноутворення. Світовий досвід показує, що при утворенні ціни на будь-який продукт чи послугу компанії прагнуть досягти таких основних цілей:

- забезпечення виживання компанії;
- максимізація прибутку;
- завоювання лідерства на ринку.

Таких самих цілей прагнуть досягти також рекламні агенції. До одержання максимального прибутку прагнуть усі рекламні фірми, проте переваги мають тільки ті з них, які надають унікальні послуги або мають досить високий попит на них. Домагаючись лідерства, автори-

тету у клієнтів, агенція може піти на максимально можливе зниження цін на свої рекламні послуги, пропонувати всілякі способи оплати своїх послуг.

Наступним кроком має бути оцінка динаміки попиту, визначення ймовірних обсягів послуг, що реально можна продати на ринку протягом певного відрізка часу за запропонованими цінами, особливо слід зазначити той факт, що чим менша цінова еластичність попиту, тим вищою може бути ціна послуг рекламної агенції.

Надалі, рекламна агенція проводить оцінку витрат фірми при різних обсягах наданих послуг. Однак тут виникає безліч проблем, які пов'язані і складністю визначення реальних витрат за кожним видом наданих послуг (тобто рентабельність послуг), що змушує використовувати такий інструмент цінової політики, як розчленування ціни. При такому підході послуга розбивається на низку послідовних робіт, і ціну встановлюють на кожну роботу окремо. У процесі переговорів із замовником можуть бути знижені ціни на одні роботи, проте збережені чи збільшені на інші, що дасть змогу в подальшому зберегти в цілому рівень ціни на рекламну послугу на попередньому рівні.

Якщо вдасться розрахувати витрати за видами послуг, то можна чітко визначити, які рекламні послуги розвивати, а від яких варто відмовитися через їх нерентабельність. Це особливо важливо, оскільки така інформація дає можливість агенціям встановлювати диференційовані ціни на послуги з урахуванням фактичних витрат на їх надання. Аналіз цін конкурентів необхідний як орієнтир при позиціонуванні власних послуг.

У світовій практиці на ринку рекламних послуг використовують такі стратегії ціноутворення:

1) "зняття вершків" – рекламна агенція встановлює спочатку високі ціни на нові рекламні послуги, а потім поступово знижує їх. Це яскравий приклад цінової дискримінації клієнтів у часі, спрямований на одержання максимального прибутку за рахунок клієнтів, що готові платити за таку послугу;

2) встановлення низьких цін просування рекламного продукту на ринок – таку стратегію використовують для стимулювання використання визначених видів рекламних послуг;

3) встановлення цін з урахуванням призначення рекламних послуг – використовують за умови роботи рекламної агенції на різних цільових ринках: на аналогічні послуги встановлюються різні ціни залежно від рівня доходів клієнтів, їхніх вимог до якості, зручності й від комплексу відносин агенції з клієнтами у цілому.

4) "ціна лідера" – передбачає встановлення постійних чи мінливих цін, використання договірних та інших видів цін;

5) витратний метод – встановлює нижню межу ціни для агенції;

6) конкурентний підхід – використовують для оцінки дій конкурентів, рівень витрат і ціни конкурентів визначають чіткий інтервал зміни цін на рекламну послугу. На світовому ринку рекламних послуг у різних країнах ціни на однакові види послуг досить близькі, тому основними конкурентними перевагами є різноманітність та якість послуг, а надання різноманітних видів знижок збільшує кількість клієнтів рекламної агенції, підвищує конкурентоспроможність, збільшує прибуток. Кожна фірма при встановленні ціни використовує власні інструменти та підходи, враховуючи при цьому безліч чинників, найважливішим з яких є кон'юнктура ситуація на рекламному ринку і власна стратегія агенції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямі. На основі дослі-

дження, проведеного в цій статті, можна зробити такі висновки:

1) Ринок рекламних послуг – це сукупність економічних відносин між продавцями (рекламні агенції, ЗМІ, організації, що надають паралельні послуги) та покупцями (рекламодавцями) з приводу формування попиту на рекламний продукт та пропозиції цього продукту з метою здійснення бажаного впливу на кінцевого споживача рекламованих товарів та послуг.

2) Ринок рекламних послуг – сегмент інформаційного ринку, оскільки реклама є насамперед інформаційним продуктом. І хоча реклама крім інформаційної виконує також інші функції, останні швидше є побічними ефектами (позитивними чи негативними). Основна функція реклами – оповіщення (інформування) потенційного споживача про рекламове економічне благо.

3) Об'єктом купівлі-продажу на інформаційному ринку є інформаційний продукт або інформаційна послуга. Інформаційний продукт – це документована інформація, підготовлена відповідно до потреб споживача, а інформаційна послуга – це дії власників інформації щодо забезпечення користувачів інформаційним продуктом.

4) Результатом рекламної діяльності є рекламний продукт. Особливості рекламного інформаційного продукту полягають у тому, що, по-перше, це продукт інтелектуальної праці. По-друге, цей інформаційний продукт для збереження, обробки та розповсюдження використовує матеріально-речові носії інформації у формі рекламних оголошень, листівок, звернень, записаних на касету чи диск, які транслюються по радіо та телебаченню тощо. По-третє, рекламна інформація як нема-

теріальний актив має своєрідний, відмінний від морального зносу основного капіталу, механізм старіння.

5) Особливості ринку реклами полягають: по-перше, в специфіці взаємин замовника реклами, її виробника та кінцевого споживача. Тут існують два споживачі: *проміжний* (рекламодавець або замовник реклами) та *кінцевий* – споживач, на якого спрямована рекламна інформація. Кінцевий споживач на рекламному ринку, на відміну від інших ринків, не має належних засобів впливу ні на обмеження, ні на розширення обсягу рекламної інформації, оскільки не він, а проміжний споживач безпосередньо замовляє та оплачує виготовлення й розповсюдження рекламної інформації. По-друге, в тому, що цей ринок за типологією ринкових структур є олігополістичним, а тому по суті є ринком продавців. У зв'язку з цим основним агентом, що впливає на ціну реклами, є рекламна агенція. По-третє, в тому, що ціни на рекламні послуги відчують на собі регулятивний вплив держави. По-четверте, у зв'язку із специфікою формування та складністю визначення вартості та корисності рекламного продукту на цьому ринку переважають договірні ціни.

1. Вітренко А. Процеси глобалізації світового ринку рекламних послуг та їх вплив на розвиток національного ринку реклами України Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2011. – №123. – С.57-61. 2. Глоссарий рекламиста., Харьков, 2001 г.; 3. Маркетинг: Учебник / под ред. А.Н.Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с. 4. Banks S. Cross – national Analysis of Advertising Expenditures: 1968 – 1979 //Journal of Advertising Research. – 1986. – № 4-5.

Надійшла до редколегії 21.12.11

УДК 336. 01 (477)

О. Рожко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджуються проблеми формування централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів держави. Визначаються чинники, які впливають на ефективність формування державних фінансових ресурсів на загальнодержавному та місцевому рівнях. Акцентовується увага на проблемах формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду України.

Ключові слова: фінансові ресурси, централізовані фінансові ресурси, децентралізовані фінансові ресурси, державний бюджет, місцеві бюджети, Пенсійний фонд України.

В статье исследуются проблемы формирования централизованных и децентрализованных финансовых ресурсов государства. Определяются факторы, которые влияют на эффективность формирования государственных финансовых ресурсов на общегосударственном и местном уровнях. Акцентируется внимание на проблемах формирования финансовых ресурсов Пенсионного фонда Украины.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, централизованные финансовые ресурсы, децентрализованные финансовые ресурсы, государственный бюджет, местные бюджеты, Пенсионный фонд Украины.

The problems of forming of the centralized and decentralizing financial resources of the state are probed in the article. Factors which influence on efficiency of forming of state financial resources on national and local levels are determined. Attention is accented on the problems of forming of financial resources of pension fund of Ukraine.

Keywords: financial resources, centralized financial resources, decentralizing financial resources, state budget, local budgets, pension fund of Ukraine.

Загальною тенденцією сучасного суспільного розвитку є підвищення ролі фінансів у механізмі державного регулювання економіки. Фінансові ресурси держави включають ті з них, що перебувають у розпорядженні органів державного управління, всіх видів і форм підприємницьких структур і населення. У розпорядженні держави перебувають ресурси бюджетної системи й різних видів централізованих та децентралізованих фондів, а також державних фінансових інститутів (національного банку, державних страхових органів, державних кредитних установ). Інша частина фінансових ресурсів у державі знаходиться в розпорядженні підприємств, установ і організацій різних форм власності та видів діяльності. Третя частина – у розпорядженні на-

селення в формі вкладів, заощаджень і депозитів у банківській системі та в інших фінансових установах.

Актуальним питанням вдосконалення фінансових відносин є питання про встановлення раціонального співвідношення між централізованими і децентралізованими фінансовими ресурсами. Високий рівень податків та інших обов'язкових платежів і внесків приводить до зростання фінансових ресурсів держави і зменшення, відповідно, фінансових ресурсів підприємств, що негативно відображається на результатах їхньої діяльності, підірває матеріальну зацікавленість у досягненні кращих показників, а також сприяє відтоку коштів у тіньовий бізнес. Відповідно, розгляд проблем формування державних фінансових ресурсів є необхідним та актуальним науковим завданням.

Економічна природа й сутність фінансових ресурсів досліджуються у працях вітчизняних і зарубіжних економістів: О. Василика, О. Данілова, Д. Серебрянського, С. Варги, О. Кириленко, І. Лютого, О. Романенко, І. Зятковського, В. Тропіної, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, Дж.М. Кейнса, О. Бірмана, П. Вахріна, В. Сенчагова, С. Хачатуряна та інших. Проте, на сьогодні існує нагальна необхідність визначення основних проблем процесу формування фінансових ресурсів держави в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Метою статті є аналіз специфіки формування фінансових ресурсів в Україні та виокремлення чинників, що впливають на ефективність цього процесу в умовах фінансової кризи.

Проблема ефективного формування та управління державними фінансовими ресурсами особливо загострюється в умовах їх дефіцитності, що є наслідком світової фінансової кризи. Глибока економічна криза, що охопила сьогодні економіку України, різко звузила можливості поповнення фінансових ресурсів держави. Це викликало різким звууження бази оподаткування, з якої сплачуються: податок на прибуток підприємств, внески на соціальне страхування, внески до Пенсійного фонду, внески до Фонду загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; доходи від зовнішньоекономічної діяльності держави та інше. Зменшились і особисті доходи, а з ними і надходження від податку на доходи фізичних осіб; податку на майно. У цих умовах особливо уважно слід ставитись до збереження

і ефективного використання тих ресурсів, що вдається мобілізувати державі.

Вагоме місце у процесі ефективного формування фінансових ресурсів держави займає аналіз та шляхи вдосконалення формування доходів державного бюджету.

Проблема формування доходів бюджету в Україні завжди стояла дуже гостро. В абсолютному грошовому виразі відмічається щорічне зростання доходів бюджету з 91529,4 млн. грн. у 2004 р. до 303875,5 млн. грн. у 2011 р., але у відсотках до ВВП у зіставній методології доходи зведеного бюджету України знизилися до 30,2% від ВВП, що на 1,2 відсоткового пункту нижче, ніж у 2004 р. Аналогічна динаміка спостерігається й щодо доходів державного бюджету, їх частка у ВВП скоротилась із 24,8% у 2007 р. до 23,1% у 2011 р. [1].

Загалом спостерігається тенденція до зниження частки доходів бюджету України за останні два роки, що змушує оцінити правильність дій у розвитку податкових реформ та визначенні пріоритетів у бюджетній політиці. Вкрай негативну роль у формуванні доходів бюджету відіграє досить високий (для сучасного рівня соціально-економічного розвитку України) рівень оподаткування доходів громадян (у першу чергу, заробітної плати), що призводить до широкого використання суб'єктами господарювання тіньових та напівлегальних схем діяльності, а отже, – до загального зменшення бази оподаткування, зокрема, з податку на прибуток підприємств й ПДВ (таблиця 1).

Таблиця 1. Рівень оподаткування прибутковими податками у країнах – членах ОЕСР та в Україні

Країна	Граничні ставки прибуткових податків, %	
	Прибутковий податок із громадян	Податок на прибуток корпорацій
Австралія	48,5	30,0
Австрія	42,9	34,0
Чеська Республіка	28,0	31,0
Данія	54,4	30,0
Фінляндія	51,8	29,0
Франція	40,0	35,4
Німеччина	51,2	38,9
Угорщина	56,0	18,0
Ісландія	44,0	18,0
Ірландія	42,0	16,0
Норвегія	47,5	28,0
Польща	26,2	28,0
Португалія	35,6	33,0
Словацька Республіка	33,1	25,0
Швеція	55,5	28,0
Швейцарія	34,0	24,4
Великобританія	40,0	30,0
США	45,2	39,3
Україна	17,0	25,0

**Джерело: складено автором на основі [2].*

Нераціональна система нарахування та сплати прибуткового податку з громадян в останні роки вирішувала лише поточні бюджетні проблеми, і не мала перспектив щодо стимулювання ефективності виробництва.

Залишається неврегульованою ситуація з адмініструванням платежів до бюджету. Одні платежі стягуються Державною податковою адміністрацією, інші – Державною митною службою, треті – Фондом державного майна, решта – іншими державними органами. Ухилення підприємств (фірм) від оподаткування стають регулярними, а їх причини зумовлені, насамперед, систематичним списанням податкової заборгованості, відсутністю в Україні ефективної процедури банкрутства та ефективного законодавства і методів адміністрування податків.

Негативно вплинуло на формування доходів бюджету запровадження нової методології справляння ПДВ. Цей податок за формою та змістом з кожним роком підтверджує свою неефективність та безперспективність. Форма реалізації змісту ПДВ, затверджена у законодавстві України, не стимулює товаровиробників до зниження затрат виробництва, до економії матеріальних і прирівняних до них затрат, до впровадження нових технологій і реалізації інноваційних задумів підприємств.

На формування доходів негативно впливає існуюча система пільгового оподаткування. Наявна система пільг призводить до постійних втрат доходів бюджету і гальмує розвиток бізнесу в Україні. Найсуттєвішими є пільги, отримані платниками з ПДВ, податку на прибу-

ток підприємств та акцизного збору, які становлять понад 80 відсотків загального обсягу усіх пільг.

Загалом збільшення доходів бюджету держави можливе за рахунок або підвищення рівня оподаткування, або додаткового залучення неподаткових надходжень. Підвищення рівня оподаткування сьогодні є неможливим, навпаки його необхідно знижувати та оптимізувати. Основний шлях збільшити податкові надходження до бюджету – це розширення бази оподаткування в процесі економічного зростання за рахунок розширення внутрішніх фінансових ресурсів підприємств і домашніх господарств. Тому на сьогодні існує необхідність перегляду всіх існуючих законодавчих актів щодо системи оподаткування та удосконалення вже ухваленого єдиного документа – Податкового кодексу.

У бюджетних резолюціях (Основних показниках бюджетної політики на відповідний рік) ставилися із року в рік завдання щодо мобілізації надходжень та реструктуризації доходів бюджету. Це, насамперед, такі завдання, як вжиття заходів для забезпечення повноти і своєчасності надходження загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету та державних цільових фондів; зменшення податкового тиску на економіку; проведення податкової реформи; підготовка змін до законодавства відносно скорочення або скасування пільг щодо сплати тих чи інших податків; запровадження диференційованого податку на нерухоме майно; посилення контролю за повнотою сплати податків та виконанням дохідної частини бюджету; здійснення заходів щодо обмеження або подолання тінізації економіки; залучення надходжень дивідендів, одержаних від акцій та інших цінних паперів, що належать державі в акціонерних товариствах; припинення практики затримки чи неповернення взагалі сум ПДВ господарським суб'єктам, яким з бюджету повинен відшкодуватися цей податок, та ін. Таким чином, ряд завдань щодо необхідності вдосконалення механізму формування дохідних джерел бюджету повторюються із року в рік, однак вони у реалізації бюджетного процесу, досить часто не виконувалися або вирішувалися в процесі прийняття Закону "Про Державний бюджет України" на відповідний рік, а не шляхом внесення змін до цивільного податкового законодавства.

Проблематику формування фінансових ресурсів держави на місцевому рівні можна висвітлити через те, що фінансові ресурси місцевих органів влади виступають як централізовані та децентралізовані грошові фонди цільового призначення. Вони формуються і використовуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства країни. Саме фінансові ресурси місцевих органів влади забезпечують реалізацію функцій господарської та соціальної спрямованості території. Практика здійснення місцевого самоврядування доводить, що самоврядування є реальним тільки у разі володіння необхідними фінансовими та матеріальними ресурсами для ухвалення самостійних рішень, задоволення потреб мешканців, виконання поставлених завдань соціально-економічного характеру.

Джерела фінансування потреб органів місцевого самоврядування різноманітні, та за фіскальним і соціально-економічним значенням з-поміж них виділяються доходи місцевого бюджету, позики, фінансові ресурси комунальних підприємств, фінансові ресурси населення, інвестиції, цільове фінансування регіональних програм з Державного бюджету, позабюджетні фонди і міжбюджетні трансферти [3, с.78].

Гострою залишається проблема стабілізації дохідних джерел державного і місцевих бюджетів. Основним джерелом формування останніх повинні стати власні

доходи, а не надходження з центру. Але місцеві органи влади не мають реальних самостійних місцевих бюджетів через відсутність відповідної доходної бази. Система формування місцевих бюджетів "зверху" характеризується відсутністю стимулів місцевих органів щодо розвитку власної податкової бази, яка залежить від економічного розвитку регіону, його соціальної і виробничої інфраструктури.

Вважаємо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету на підставі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи.

Перспективним джерелом формування та використання фінансових ресурсів місцевих органів влади можуть стати інвестиції, особливо внутрішні, які здійснюються юридичними і фізичними особами як прямо, так і опосередковано. Проте для активізації таких процесів мають бути створені належні умови з боку держави.

Провідним чинником успішної реалізації завдань місцевого самоврядування є чітке визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів даного територіального утворення. Метою зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування і ефективного використання фінансових ресурсів є створення умов для відповідального вирішення проблем місцевого розвитку і впливу на реалізацію регіональної політики на місцях. З метою збільшення доходів місцевих бюджетів необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами місцевого самоврядування та поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів. Місцеві позики є потенціальним джерелом наповнення та збільшення доходів місцевих бюджетів країни. Удосконалення основ організації фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування необхідними і достатніми фінансовими ресурсами повинно здійснюватися у комплексі з удосконаленням існуючої законодавчої бази.

Запропоновані в дослідженні заходи дозволять підвищити ефективність використання фінансових ресурсів місцевих органів влади та підвищити фінансову незалежність органів місцевого самоврядування.

До основних проблем діяльності Пенсійного фонду України можна віднести недостатність реального фінансування. Сучасний стан економічної ситуації в Україні нестабільний, а це призводить до втрати стабільності основного джерела фонду – нарахування на фонд заробітної плати. Основними причинами цього є: високий ступінь бартеризації; натуральна оплата; осідання значної заробітної плати в тіньовій економіці. Події і процеси, що відбулися в Україні за останні два десятиріччя, характеризуються багатьма змінами в економічному, соціальному та суспільному житті. Поряд з багатьма іншими соціальними питаннями, які доводиться постійно розв'язувати молодій незалежній державі, важливим сегментом є пенсійна реформа, яка розпочалась у 2004 р. і мала стати основою соціального захисту пенсіонерів.

На надходження коштів до Пенсійного фонду України впливає високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення, а також наявність у значної частини застрахованих осіб пільг щодо сплати внесків та низька заробітна плата, яка у четвертій частині працюючих нижча від прожиткового мінімуму.

Пенсійні виплати становлять близько 15% валового внутрішнього продукту, на них направляється майже 19% видатків державного бюджету. Внаслідок недостатньої роботи центральних і місцевих органів виконавчої

влади не поліпшується дисципліна щодо сплати страхових пенсійних внесків, повільно йде детінізація зайнятості та доходів, що є значним резервом для фінансової стабілізації пенсійної системи і системи соціального страхування в цілому [4].

Отже, вагоме місце у розвитку економіки держави займають фінансові ресурси. Розумне використання фінансових ресурсів забезпечує та примножує добробут населення.

Фінансові ресурси є об'єктивно необхідною умовою процесу відтворення на всіх його стадіях, однак формування кінцевої структури відтворення досягається на стадії розподілу, де формуються пропорції між фондами відшкодування, споживання й нагромадження, здійснюється розподіл доходів між елементами суспільного виробництва, галузями господарства, соціальними групами, безпосередніми виробниками матеріальних благ.

Однією з найважливіших умов розкриття змісту й призначення фінансових ресурсів є виявлення їхнього взаємозв'язку з вартісною структурою валового внутрішнього продукту. В останні роки динаміка ВВП постійно зростає. Але це знижує, з одного боку, ефективність самої фінансової системи, а з другого – негативно позначається на наявній системі розподілу й перерозподілу створюваного продукту (зокрема, перевантаження фінансової системи різними формами перерозподілу ресурсів між верствами населення).

Також важливе місце у формуванні фінансових ресурсів держави займають місцеві фінанси. З огляду на те, що однією зі складових фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є доходи місцевого бюджету, конкретний обсяг яких затверджується відповідними рішеннями органів місцевого самоврядування, а порядок формування, джерела й напрями використання регулюються законодавчими й нормативними актами, доходи місцевого бюджету можна вважати фінансовими ресурсами та погодитись із твердженням О. Василюка щодо фондової форми виявлення останніх [5, с.24]. Іншою складовою фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є фінансові ресурси бюджетних установ (без надходжень із місцевого бюджету). До них відносять: вкладення у фонд основних засобів, інші необоротні матеріальні та нематеріальні активи, незавершене капітальне будівництво, створення, виготовлення необоротних активів, що перебувають у безпосередньому розпорядженні бюджетної установи; вкладення у фонд малоцінних і швидкозношуваних предметів; результат виконання кошторису за загальним і спеціальним фондами місцевого бюджету; результат переоцінок матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, крім операцій із курсовими різницями.

Важливе місце у формуванні фінансових ресурсів займає бюджет як основний фонд фінансових ресурсів. Тому аналіз надходжень до державного бюджету, надходжень від податку на прибуток підприємств, тенденцій зростання державного та гарантованого боргу України є актуальними при визначенні особливостей формування фінансових ресурсів в державі. Саме тому значну увагу у статті було приділено проблемам розвитку місцевих бюджетів та джерелам формування Пенсійного фонду в Україні.

Проблема формування коштів Пенсійного фонду є досить складною. Для того, щоб розробити відповідну стратегію реформування діяльності Пенсійного фонду в Україні, слід враховувати особливості різних методів фінансування пенсійних систем. У зв'язку з цим значний інтерес становлять потенційні джерела фінансування фонду та створення умов для їх трансформації у реальні. Зважаючи на те, що пенсійна система планується як складна у фінансовому відношенні ієрархічна структура, розглянемо деякі потенційні джерела її фінансування [6, с.10].

Одним з найвагоміших джерел відрхувань у Пенсійний фонд, на нашу думку, можуть бути внутрішні заощадження населення. Слід зазначити, що в даному випадку не йде ототожнення їх із заробітною платою. За нинішніх її розмірів, на перший погляд, недоцільно сподіватися на істотне підвищення норми заощаджень у рахунок майбутньої пенсії. Водночас цікаво в цьому плані провести порівняльний аналіз доходів і витрат населення. Грошові доходи населення, у тому числі за їх основним напрямом, мають стійку тенденцію до зростання. При цьому зазнала змін структура грошових витрат населення у бік зменшення питомої ваги заощаджень. Водночас особливістю економіки України є те, що приріст заощаджень населення у всіх формах залишається високим при відносно низьких офіційних доходах.

Отже, для виходу із економічної кризи необхідно удосконалювати дію існуючих інструментів та шукати нові механізми залучення фінансових ресурсів, адаптовані до сучасних реальних умов господарювання. При цьому необхідно максимально узгоджувати інтереси всіх учасників розподільних процесів – як фізичних та юридичних осіб, так і держави. Стратегія і тактика реформування державного фінансового господарства, на нашу думку, повинна полягати у поступовій реструктуризації державних фінансів, яка передбачає трансформацію ролі і місця бюджету у суспільстві на основі змін у структурі доходів і видатків бюджету та в податковій системі, оптимізацію бюджетної системи за рівнями адміністративного поділу. На відміну від фінансів підприємницьких структур та інституцій фінансового ринку, які були реформовані у досить стислі терміни і функціонують в даний час у цілому на ринкових засадах, державні фінанси трансформуються шляхом поступових поетапних реформ. Це об'єктивно закономірність, але в Україні на сьогодні відсутня чітка спрямованість, стратегія і тактика, визначеність з термінами реформування свого фінансового господарства, що негативно впливає на результативність реформ та забезпечення фінансової стійкості України в умовах фінансової кризи.

1. Статистична інформація. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України [сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
2. Єгоров В.О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання / В.О. Єгоров // Журнал "Фінанси України". – №9. – 2010. – С.45-53.
3. Романенко О.Р. Фінанси: підруч. / О.Р. Романенко – 4-те вид. – К.: Центр учбової л-ри, 2009. – 312 с.
4. Перші уроки єдиного соціального внеску [Електронний ресурс] // Рахункова палата України [сайт]. – Режим доступу: www.ac-rada.gov.ua. – Назва з екрана.
5. Слухай С.В. Становлення системи фінансового вирівнювання / С.В. Слухай // Фінанси України. – 1998. – №11. – С.24-30.
6. Лютий І.О. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України [Текст] / І.О. Лютий, Л.М. Демиденко, Ю.Л. Субботович // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 3-12.

Надійшла до редколегії 21.12.11

УДК 339.012 (048)

О. Пригара, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка),
Л. Ярош-Дмитренко, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ПРИВАБЛИВІСТЬ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто питання оцінки привабливості міжнародних ринків і запропоновано багаторівневу систему показників їх оцінки. Здійснено SWOT – аналіз діяльності українських виробників на світовому ринку машинобудування, відібрано потенційні ринки для реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств за фільтровою моделлю і проведено оцінку привабливості міжнародних ринків для українських виробників машинобудівної галузі.

Ключові слова: привабливість ринку, міжнародні ринки, стратегії проникнення, машинобудівна галузь, вибір привабливих ринків.

Рассмотрены вопросы оценки привлекательности международных рынков и введена многоуровневая система показателей их оценки. Проведен SWOT-анализ деятельности украинских производителей с помощью фильтровой модели и произведена оценка привлекательности международных рынков для украинских производителей машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: привлекательность рынка, международные рынки, стратегии проникновения, машиностроительная отрасль, выбор привлекательных рынков.

The questions of international markets' attractiveness estimation are viewed and multilevel system of international markets' attractiveness is offered. SWOT-analysis of Ukrainian producers on the world market of machine-building industry is carried out. Potential markets are selected for realization of foreign economic activity of enterprises by usage of a filter model and the estimation of international markets' attractiveness is conducted for the Ukrainian producers of machine-building industry.

Keywords: markets' attractiveness, international markets, market penetration strategies, machine-building industry, choice of attractive markets.

Сучасні процеси глобалізації, які проявляються у зростаючій взаємодії між країнами та створенні єдиного світогосподарського простору, обумовлюють значний динамізм, якісні та кількісні трансформації товарних ринків та супроводжуються посиленням конкуренції на міжнародних ринках. Глобальний характер сучасних економічних процесів знаходить своє вираження у реалізації політики відкритості національних ринків, поглибленні міжнародного поділу і кооперації праці, які проявляються у нарощуванні масштабів міжнародної торгівлі товарами, послугами та факторами виробництва. Наростання відкритості національних економік, загальної лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків, науково-технічний прогрес сприяє залученню національних підприємств до світогосподарської системи. А це, у свою чергу, сприяє пошуку вітчизняними підприємствами привабливих міжнародних ринків для ведення міжнародної підприємницької діяльності. Підприємствам, які орієнтовані на міжнародні ринки, слід враховувати вплив світової економіки і проводити ретельний аналіз середовища міжнародного підприємництва з метою вибору привабливих ринків.

Одним з найбільш глобалізованих ринків на сьогодні є ринок машинобудування, який часто визначає міжнародну конкурентоспроможність країни. Машинобудування є провідною галуззю економіки України, розвиток якої дозволить зайняти їй гідне місце на міжнародній арені та посилить конкурентні позиції національної економіки. В цьому аспекті особливої актуальності набувають питання пошуку привабливих міжнародних ринків для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі.

Розглядаючи існуючі теоретичні підходи до вибору привабливих ринків, слід зазначити, що як правило, вони зводяться до проведення аналізу впливу окремих факторів ринкового середовища країни на діяльність підприємства, яке виходить на ці ринки [1, 3, 5], пов'язуються з аналізом кількісних та якісних характеристик галузевого ринку [2, 9, 10] конкурентної ситуації на ринку і оцінкою конкурентоспроможності ринку [6, 7]. Серед найбільш розповсюджених моделей вибору зовнішніх ринків для ведення підприємницької діяльності найбільш популярними є фільтрові моделі, які передбачають поступове виключення ринків з переліку потенційних ринків за окремими показниками – фільтрами, в результаті чого можна отримати перелік потенційних ринків для ведення зовнішньоекономічної діяльності [2,

10]. Незважаючи на численні наукові праці, які досліджують питання вибору привабливих для ведення підприємницької діяльності ринків, практично відсутні роботи, в яких визначено процес проведення аналізу привабливості міжнародних товарних ринків.

Більшість авторів при розгляді питань вибору привабливих ринків зосереджують увагу на дослідженні маркетингового середовища цих ринків. Звісно, вибір привабливих ринків вимагає врахування особливостей міжнародного середовища підприємництва для пошуку ефективних напрямків проникнення та розробки успішних стратегій розвитку. Однак це не дасть змогу зробити остаточний висновок щодо рівня привабливості ринку. Поширеним у літературі методом аналізу зовнішнього ринкового середовища підприємства є здійснення SLEPT аналізу (social/cultural, legal, economic, political, technological), який використовується з метою ідентифікації тих чинників макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), які суттєво впливають або можуть вплинути на майбутню діяльність фірми на зарубіжних ринках. Усі автори, які досліджують дані питання, пропонують власні моделі аналізу факторів зовнішнього середовища підприємства на міжнародних ринках. Як правило, – це перелік питань чи проблем, на які варто звернути увагу, аналізуючи ту чи іншу складову, однак у цілому їх структури досить схожі, орієнтовані на виявлення потенційних можливостей тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах.

Метою статті є розгляд питання оцінки привабливості міжнародних ринків. Для цього сформуємо багаторівневу систему показників і проілюструємо її на прикладі вітчизняної машинобудівної галузі.

Дослідження середовища міжнародного підприємництва має на меті визначення привабливих напрямків проникнення для підприємства. В цьому аспекті ми вважаємо, що доцільно використати категорію доступності ринку, яка являє собою набір сприятливих для діяльності підприємства факторів міжнародних ринків. Її складовими є політико-правова доступність, економічна доступність, соціо-культурна доступність (відповідність мовного фону, культури ведення бізнесу, традицій, менталітету), науково-технічна. Тобто всі фактори зовнішнього середовища підприємства, які можуть являти собою фактори можливостей, ми називаємо факторами ринкової доступності. Пов'язуючи аналіз ринкового се-

редовища міжнародного підприємництва та ринкової доступності з аналізом привабливості ринку, слід зазначити, що вести мову взагалі про сприятливі економічну кон'юнктуру, політичний клімат тощо для ведення бізнесу безпідставно, необхідно зважати на можливості та інтереси кожного конкретного підприємства. І вести мову про привабливість ринку доцільно лише у розрізі такої характеристики для підприємства, яка залежить від його компетентності, потенціалу діяльності на ринку, ресурсів та ноу-хау, за рахунок яких підприємство буде мати успіх на ринку. Крім того, з нашої точки зору, привабливим для діяльності підприємства є ринок, на якому воно може успішно діяти і який буде відповідати його можливостям і економічним інтересам.

Враховуючи глобальний характер світогосподарського простору, при розгляді поняття привабливості міжнародного товарного ринку ми пропонуємо застосовувати багаторівневу систему показників (рис. 1). Таким чином, у процесі аналізу привабливості ринку на мега-

рівні слід враховувати глобальний характер світогосподарського простору і оцінювати глобально-економічні фактори. Розглядаючи макrorівень, перш за все, слід вести мову про зовнішнє середовище міжнародного ринку, ступінь привабливості для підприємства країни в цілому, факторів її ринкового середовища. Ринкове середовище міжнародного підприємництва слід розглядати за окремим переліком показників і на мезорівні – рівні окремої галузі, оскільки висока привабливість підприємницького середовища країни та позитивна динаміка її ринкових факторів ще не означатиме достатній рівень розвитку і привабливості галузевого ринку даної країни. Остаточний висновок щодо рівня привабливості ринків можна зробити через визначення ступеню відповідності стану факторів ринкового середовища на мега- макро- мезорівнях економічним інтересам підприємств, їх ресурсам, можливостям і цілям (привабливість ринку на мікрорівні), пов'язаних з виходом та стратегіями їх діяльності на міжнародних товарних ринках.



Рис.1. Багаторівнева система показників привабливості міжнародних ринків*

*Джерело: розроблено авторами

Для аналізу привабливості міжнародних ринків доцільно дотримуватись наступних етапів:

1. Визначення економічних інтересів підприємства (аналіз ступеня інтернаціоналізації діяльності підприємства та цілей його зовнішньоекономічної діяльності).
2. Аналіз можливостей міжнародної діяльності підприємства та попередній відбір цільових ринків.
3. Дослідження доступності ринку шляхом аналізу кількісно-якісних показників його маркетингового середовища.
4. Дослідження можливостей реалізації економічного інтересу підприємства на цільових ринках.
5. Розподіл ринків за ступенем привабливості і вибір ефективних стратегій проникнення на обрані ринки.

Розглянемо запропоновану методику аналізу привабливості міжнародних ринків на прикладі вітчизняної галузі машинобудування. Аналізуючи перспективи розвитку машинобудівної галузі України, слід зазначити, що наразі вона перебуває у доволі складному стані поряд з її значним експортним потенціалом. У табл. 1

наведено аналіз сильних, слабких сторін, загроз та можливостей діяльності українських виробників на світовому ринку машинобудування (SWOT – аналіз).

З проведеного аналізу випливає, що українська машинобудівна галузь хоча і має багато слабких сторін та загроз з боку ринкового середовища міжнародного підприємництва, але має й сильні сторони та можливості, які можуть бути враховані та використані українськими підприємствами машинобудування при виході на світовий ринок. Це означає, що при виборі оптимальної для українських виробників форми виходу на світовий ринок, адекватній оцінці їх потенціалу конкурентоспроможності та можливостей реалізації економічних інтересів, можуть бути обрані привабливі ринки для їх проникнення. Тобто ті ринки, на яких українські виробники зможуть реалізувати власні економічні інтереси, потенціал і ринкові можливості, при цьому мінімізувавши слабкі сторони та загрози ринкового середовища.

Таблиця 1. SWOT – аналіз діяльності українських виробників на світовому ринку машинобудування*

Сильні сторони	Слабкі сторони
■ вигідне географічне положення у просторі європейських та світових ринків; ■ достатньо розвинута та диверсифікована транспортна інфраструктура; ■ наявність галузевих науково-дослідних інститутів; ■ кваліфіковані трудові ресурси; ■ наявний досвід виробництва продукції машинобудівної галузі; ■ помірною ціна; ■ високий конкурентний потенціал окремих галузей машинобудування (літако- та ракетобудування, суднобудування); ■ наявність підприємств, які випускають унікальну продукцію.	■ скорочення виробництва; ■ застарілі основні фонди виробництва; ■ відсутність замкненого циклу виробництва; ■ слабка популярність на світових ринках; ■ обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію, що спонукає до пошуку іноземних споживачів; ■ низький рівень використання нових технологій; ■ низький рівень інноваційної активності; ■ залежність від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн; ■ відтік кваліфікованих кадрів за кордон; ■ експорт переважно в країни СНД; ■ низька ефективність просування на закордонні ринки; ■ невисокий рівень конкурентоспроможності порівняно з продукцією розвинутих країн.
Можливості	Загрози
■ можливість поглиблення внутрішнього ринку України; ■ високі ціни на продукцію машинобудування на ринках розвинутих країн; ■ висока інноваційна активність галузі і поява нових технологій на ринку; ■ можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки; ■ відносно стабільний попит на ринку Росії та Китаю.	■ скорочення зовнішнього попиту на машинобудівну продукцію; ■ зростання конкуренції на ринках країн СНД; ■ активна діяльність основних світових лідерів; ■ недосконалість державних заходів для розвитку машинобудівної галузі; ■ відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами і обсягами; ■ нестабільність курсів світових валют; ■ зростання цін на продукти і послуги природних монополій.

*Джерело: розроблено авторами

3 метою попереднього відбору цільових ринків скористаємося фільтровою моделлю вибору ринків машинобудівної галузі України (рис. 2).

У наведеній схемі на рис. 2 за фільтром 1 визначається загальний потенціал регіонів світу і враховуються географічна близькість країн, політичне сприяння та соціально-економічна ситуація, а також глобальні ризики. За фільтром 2 здійснюється визначення потенційних ринків з урахуванням конкурентних можливостей підприємств. За фільтром 3 визначаються пріоритетні кра-

їни з обраних регіонів. В результаті здійсненого аналізу для подальшого дослідження привабливості обрано ринки Росії та Китаю. Наступним етапом є оцінка доступності обраних ринків для українських виробників. Аналіз слід здійснювати за широким колом кількісно-якісних характеристик. При цьому слід враховувати, що сприятливе маркетингове середовище для ведення бізнесу на ринках ще не означає, що дані ринки є привабливими для ведення діяльності вітчизняними виробниками.

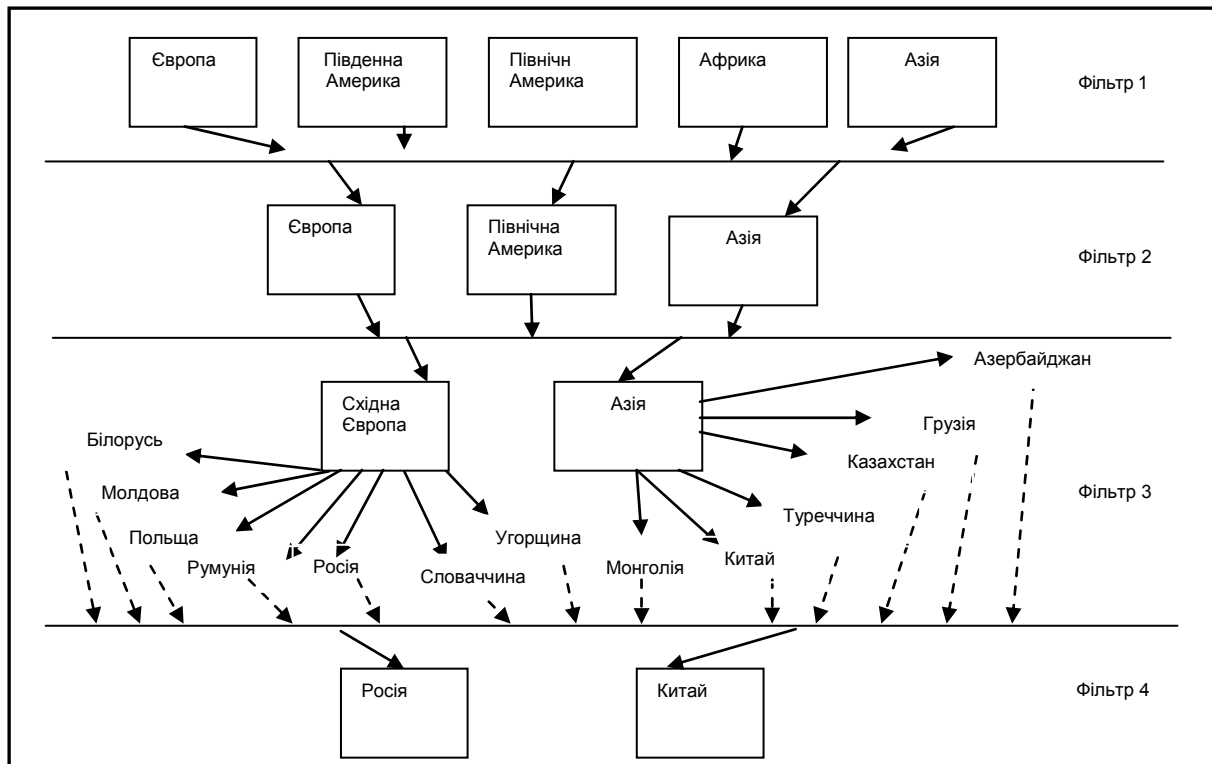


Рис. 2. Схема відбору привабливих міжнародних ринків для підприємств машинобудівної галузі України*

*Джерело: розроблено авторами

Аналізуючи ринки за показниками оцінки привабливості ринків, наведеними на рис. 1, можна зробити наступні висновки. Ринки обох країн є привабливими для проникнення вітчизняних підприємств. Найбільш перспективною галуззю для проникнення українських виробників на обрані ринки є авіаційне машинобудування. Україна експортує до Росії та імпортує з неї продукцію майже всіх галузей машинобудівного комплексу, але найбільш пріоритетною та перспективною є авіабудівна галузь, так як до розпаду СРСР вона займала лідируючі позиції, майже на рівні зі США. Для ринку Китаю, який виробляє свої швидкісні потяги та займає 42% світового ринку суднобудування [4] експортувати українську продукцію залізничного машинобудування та суднобудування не доцільно. На авіаперевезення в Китаї у 2010 р. припадало 26,3% від загальної кількості місцевих перевезень. Головним видом транспортування є автобусні перевезення – майже 40% та залізничні – 34%. Враховуючи незначну частку власного виробництва літаків (44%) та невеликий парк авіації загального призначення Китаю, перспективною для виходу українських виробників є галузь авіабудування [11].

Згідно запропонованого підходу до аналізу привабливості ринків і зважаючи на оцінку можливостей реалізації економічних інтересів вітчизняних підприємств машинобудівної галузі на ринках обраних країн, доцільно розглядати наступні форми проникнення на ринки: експорт продукції на ринок Китаю, створення стратегічного альянсу з Росією, створення спільного підприємства з Китаєм. Російська авіабудівна промисловість має високий потенціал, що пояснює доцільність та необхідність співпраці українських авіабудівних підприємств з російськими. До сприятливих факторів, за якими ринок Росії може бути обраний як привабливий, слід віднести: високу ємність ринку, розвиток міждержавної співпраці, наявність розвитку кластера пов'язаних та підтримуваних галузей авіаційної галузі, а саме, наявність науково-проектних інститутів та дослідно-конструкторських бюро, високий рівень розвитку точного та електротехнічного машинобудування, авіаремонтної галузі та інфраструктури.

Найбільш привабливою формою співпраці, як для ринку Росії, так і для ринку України, є кооперація. Для українських авіабудівних підприємств при виході на ринок Росії доцільно створювати стратегічні альянси, оскільки українські та російські авіабудівні підприємства з позиції їх на ринку скоріше доповнюють один одного, ніж конкурують із ними, що склалося ще історично з часів існування СРСР. В результаті такої співпраці може бути поновлено цілісну авіаційну промисловість колишнього СРСР, що може становити передумови для створення потужного авіаційного альянсу, який зможе скласти конкуренцію світовим лідерам. Головними конкурентними перевагами для українських авіабудівних підприємств при створенні стратегічного альянсу з Росією є: науково-дослідні розробки, кваліфікація робочої сили та високі виробничі потужності – можливість виготовляти повітряні судна будь-якого призначення та габаритів.

Ринок авіабудування Китаю має високу привабливість для українських авіавиробників, враховуючи швидкі темпи соціально-економічного розвитку країни та її зацікавленість у співпраці з українськими під-

приємствами авіабудування. До факторів привабливості даного ринку ще можна віднести наступні фактори: висока ємність даного ринку, низький рівень розвитку авіаремонтної галузі та інфраструктури, низький рівень підготовки кадрів для авіабудування та авіаремонту, низька частка власного виробництва літаків, спеціалізація на військовій та комерційній авіації (гелікоптери та легкі літаки), нерозвиненість транспортної інфраструктури в країні, високий рівень розвитку металургійного та хімічного комплексу.

Україна може запропонувати ринку Китаю великогабаритні повітряні судна, радарну техніку, двигуни та інші вузли та деталі, від імпорту яких залежить китайський авіабудівний комплекс. Головними конкурентними перевагами України при реалізації стратегії експорту української авіабудівної продукції в Китай можуть бути: ексклюзивні технічні характеристики українських літаків, наявність потужних науково-дослідних інститутів та дослідно-конструкторських бюро, висококваліфікована робоча сила, наявний досвід роботи, виробництво великогабаритних пасажирських та вантажних літаків та забезпечення повним комплексом післяпродажного обслуговування. Головними конкурентними перевагами України при створенні спільного підприємства з Китаєм можуть бути: висока кваліфікація кадрів та наявність серйозних наукових розробок, високий потенціал галузі точного машинобудування, наявність виробництва вузлів та комплектуючих, наявність авіаремонтних підприємств, які здійснюють повний комплекс послуг від технічного обслуговування до післяпродажного обслуговування.

З наведеного аналізу можна зробити висновок, що поряд зі значним рядом проблем, які має вітчизняна галузь машинобудування, вона володіє дійсно значним потенціалом для розвитку та покращення світового іміджу України. При здійсненні пошуку привабливих ринків для вітчизняних підприємств слід аналізувати їх можливості та економічні інтереси і обирати ті ринки серед потенційно доступних з точки зору сприятливості умов ведення бізнесу, на яких вітчизняні підприємства можуть мати потенціал конкурентоспроможності і можуть реалізувати власні економічні інтереси.

1. Дэниэлс Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции : пер. с англ. / Д. Дэниэлс, Л. Радеба. – 6-е изд. – М. : Дело, 1998. – 784 с.
2. Канищенко О.Л. Международный маркетинг в деятельности украинских предприятий: монография / О.Л. Канищенко – К. : Знання-Прес, 2007. – 448 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : пер. с англ. / Ж.-Ж. Ламбен. – С.Пб. : Питер, 2004. – 800 с.
4. Мацкевич Р. Мировое судностроение [Електрон. ресурс] / Р. Мацкевич. // Infra News. – 2010. – 28 серпня. – Режим доступу : <http://www.infranews.ru/?object=news&id=9798&catid=4>
5. О'Шонесси Д. Конкурентный маркетинг. Стратегический подход / Д. О'Шонесси; пер. с англ. С. Жильцов – С.Пб. : Питер, 2002. – 857 с.
6. Пахомов Ю.М. Национальные экономики в глобальном конкурентном середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 237 с.
7. Портер М. Стратегии конкуренции / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
8. Пригара О. Информационное обеспечение анализа привабливості міжнародних товарних ринків / О. Пригара // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. – Економіка. – 2007. – Вип. 98. – С. 20-23.
9. Холлсенсен С. Глобальный маркетинг : пер. с англ. / С. Холлсенсен. – Минск : Новое знание, 2004. – 832 с.
10. Циганкова Т.М. Международный маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія / Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.
11. Global Market Research and Analysis for Industries, Countries and Consumers [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>

Надійшла до редколегії 22.12.11

УДК 330.33.015:336.77

С. Рибальченко, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ПЕРЕВАГИ СУБ'ЄКТИВНОЇ ФУНКЦІЇ РОЗПОДІЛУ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ НЕОДНОРІДНОГО СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЮ

Розглянуто та проаналізовано складні та специфічні випадки структури страхового портфелю. Визначено функції розподілу, що характеризують дійсні значення показників діяльності страхової компанії та ризику найбільш точно. Розроблено рекомендації для апроксимації суб'єктивної функції розподілу. Аналіз проведено на основі реальних показників діяльності страхової компанії.

Ключові слова: страховий портфель, функція розподілу, ймовірність, ризик у страхуванні, математичне сподівання, дисперсія, асиметрія, ексцес.

Рассмотрено и проанализировано сложные и специфические случаи структуры страхового портфеля. Определены функции распределения, которые характеризуют действительные значения показателей деятельности страховой компании и риска наиболее точно. Разработаны рекомендации для аппроксимации субъективной функции распределения. Анализ проведен на основе реальных показателей деятельности страховой компании.

Ключевые слова: страховой портфель, функция распределения, вероятность, риск в страховании, математическое ожидание, дисперсия, асимметрия, эксцесс.

It is considered and analysed sophisticated and special cases of insurance portfolio structure. Distribution functions which describe the actual values of insurance company performance and risk indicators most exactly are defined. Recommendations are developed for approximation of subjective distribution function. An analysis is conducted by using of the real performance of insurance company indicators.

Keywords: insurance portfolio, distribution function, probability, risk in insurance, mean, dispersion, asymmetry, excess.

Динамічність економічної системи загалом та сфери страхування зокрема обумовлюють необхідність у розробленні методологічної бази аналізу даного виду діяльності. На даному етапі провідні страхові компанії України для дослідження своєї діяльності користуються послугами європейських компаній, оскільки в нашій країні ще не розроблено дієвої методики актуарного аналізу всіх напрямів страхування, яка б могла на рівних конкурувати із західними аналогами. Та кожна система характеризується власною специфікою, тому варто зосередитись на аналізі та розробці релевантних методів аналізу страхового бізнесу України.

В умовах непередбачуваної динамічної економіки, що склалася в нашій країні, страхування несе надзвичайно велику суспільну функцію, а саме: робить нас менш безпорадними перед надзвичайними ситуаціями. У зв'язку з тим, що страхові компанії беруть на себе більшість як економічних так і природних ризиків, яким піддаються юридичні та фізичні особи, виникає необхідність постійної оцінки загального ризику діяльності страхової компанії, адже від успішності страхової компанії залежить кожен її клієнт.

Більшість знавців економіко-математичного моделювання зробили вагомий внесок у розвиток вітчизняних розробок в сфері актуарної математики. Серед них можна виділити Черняк О.І. (апроксимація ймовірності банкрутства компанії) [14], Вітлінський В.В. (вдосконалює методи міри ризиків у страхуванні) [4], Мішура Ю. (застосування стохастичного моделювання) [8], Карташов М. (аналіз процесів Маркова в страхуванні) [7].

Але переважна більшість вітчизняних робіт орієнтовані на апроксимацію праць зарубіжних вчених. Широкий спектр проблем страхування вже досліджено за кордоном, найбільша увага приділяється обґрунтуван-

ню вибору функції розподілу ймовірностей для моделювання страхової діяльності. Значний внесок у розвиток актуарної науки та моделювання загалом зробили Е. Слад [11], К. Бурнеці [3], Д. Гренделл [6], Т. Рольські [10], Н. Бауерс [2], Х. Гербер [5], І.Т. Балабанов [1], Г.І. Фалін [12] та інші.

Метою роботи є дослідження властивостей портфелю страхової компанії, що фокусується на двох і більше нішах ринку та вибір оптимальних розподілів для моделювання ризиків у страхуванні, вироблення методології апроксимації функції що забезпечує найбільшу точність при моделюванні ризиків страхової компанії.

Кожна фінансова страхова величина генерується по певному розподілу, і саме вибір адекватного розподілу є центральною проблемою будь-якої моделі страхової компанії.

Більшість іноземних дослідників в своїх роботах зупиняють свою увагу на наступні розподіли:

- Лог-Нормальний розподіл
- розподіл Паретто
- Гамма розподіл
- розподіл Кокса
- розподіл Вейбулла
- Розподіл Бурра

Переважна більшість дослідників використовує один з перелічених вище розподілів, хоча як показано їхнє застосування не завжди буде виправданим. Тому постає необхідність у виробленні методики побудови власного розподілу, для кожного окремо взятого випадку. Тобто, ми маємо загальні умови для функцій розподілу ймовірностей:

$$\int_{-\infty}^{\infty} f(x)dx = 1, \int_{-\infty}^{\infty} x * f(x)dx = m, \int_{-\infty}^{\infty} x^2 * f(x)dx - \left(\int_{-\infty}^{\infty} f(x)dx\right)^2 = \sigma^2, \quad (1)$$

де m – математичне сподівання, σ^2 – дисперсія.

Беремо певну функцію, що відповідає умовам форми розподілу, наприклад:

$$f(x) = x^2 e^{-x}. \quad (2)$$

Тепер вводимо у функцію параметри, та підбираємо їх таким чином, щоб виконувались всі умови та сума квадратів похибок між значеннями отриманими з-за

допомогою даного розподілу і дійсними даними були найменшими. Розв'язавши систему рівнянь отримаємо виведену суб'єктивну функцію розподілу релевантну саме для портфелю нашої компанії.

Але це ж звичайно не межа точності. Розглянемо наступну ілюстрацію:

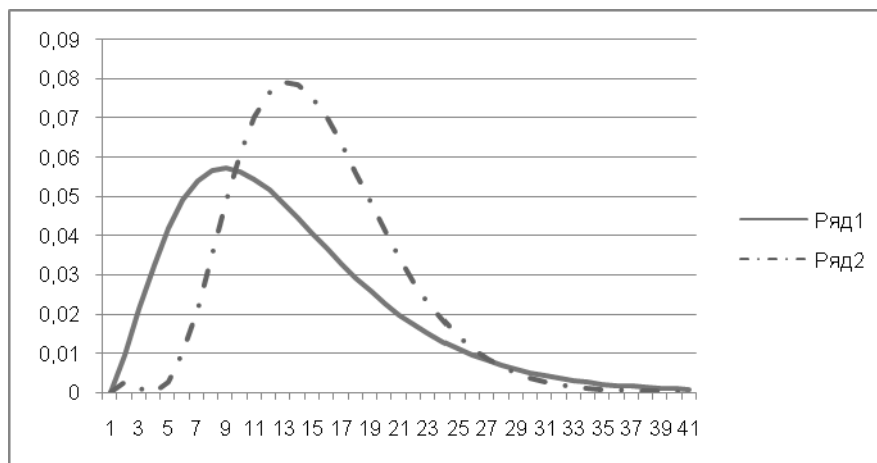


Рис. 1. Співвідношення двох щільностей функцій розподілу

Отже, наведено наступні дві щільності функцій розподілу:

$$\text{Ряд 1} - f(x) = x * (x + a) * e^{\left(-\frac{x}{\delta}\right)}, \quad (3)$$

$$\text{Ряд 2} - f(x) = x * \ln(x + \alpha)^2 * (x - \beta)^2 * e^{\frac{-x * \gamma}{\delta}}, \quad (4)$$

де $a, b, \alpha, \beta, \gamma, \delta$ – параметри.

Дані функції характеризуються однаковими математичними сподіваннями та дисперсіями, тобто задовольняють раніше висунуті умови. Опираючись на це можна зробити висновок, що обидві функції чудово підходять для моделювання страхової діяльності. В той ж час, очевидно, що одна з двох зазначених функцій розподілу забезпечить меншу похибку при моделюванні окремо взятої страхової компанії. Даний факт спричинений різним характером форми "хвостів" розподілів. В результаті моделювання, наприклад, страхових премій обома функціями по черзі ми отримаємо відносно однакові загальні суми премій але абсолютно різні частки премій величини до 1000 грн. і премій більших за 100000 грн.

Тоді, орієнтирами при виборі більш відповідної функції розподілу можуть бути наступні способи:

- орієнтація на показники асиметрії та ексцесу,
- мінімізація відхилень ймовірностей по стратах

Перший спосіб являє собою фактичне додавання до умови (1) двох умов рівності показників асиметрії та ексцесу нового розподілу ймовірностей раніше розра-

хованим аналогічним показникам для історичних даних компанії. Це дозволяє зробити більш усвідомлений та оптимальний вибір функції розподілу ймовірностей в більшості випадків, але не завжди.

Розглянемо більш детально рис. 1. Бачимо, що функція, проілюстрована рядом 2 має два локальні екстремуми. Таких екстремумів може бути декілька. Яка їхня практична природа? Компанія може зосереджувати свої зусилля на декількох основних стратах споживачів. Це призводить до виникнення таких піків. Наприклад, компанія концентрується на найбільш широкій страті споживачів – середній, а також на преміум класі. Виникне пік розподілу у "хвості" з права. Це, звичайно ж, також потрібно змодельовати, в іншому разі можливе виникнення катастрофічних похибок, бо саме непередбачені страхові випадки в межах преміум-класу можуть стати катастрофічними для компанії.

Такі проблеми можна вирішити скориставшись наступним способом мінімізація відхилень ймовірностей по стратах. Весь спектр показника, що моделюється, наприклад, страхових премій розбивається на страти (проміжки). Найбільш загальною ознакою стратифікування є величина премій. Тоді будуюмо гістограму страхових премій, де отримаємо показник частоти даної премії, який можна інтерпретувати як ймовірність надходження середньої по даній страті премії.

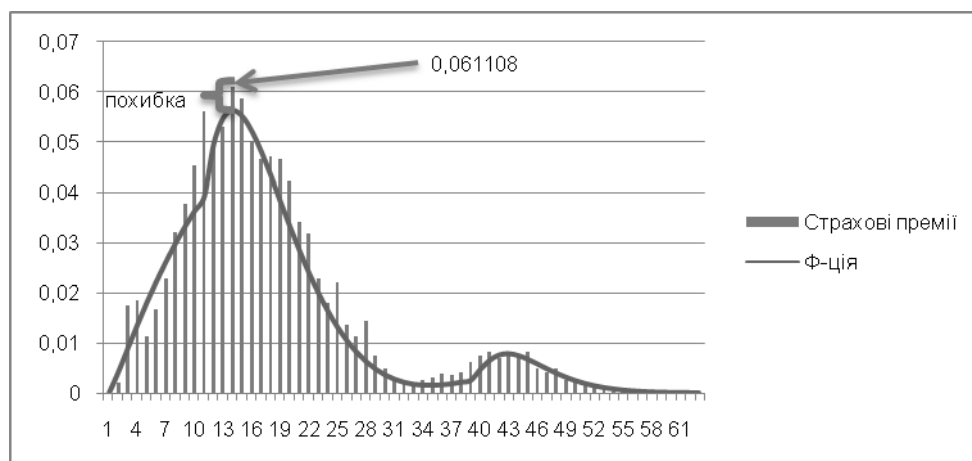


Рис. 2. Побудова щільності функції розподілу та гістограми для страхових премій

На рис. 2. зображено гістограму для дійсних даних страхових премій – ряд 1, та щільність функції розподілу, описаній співвідношенням (4) – ряд 2. Можемо по-

бачити, що для страхових премій даної компанії є характерним локальний екстремум з права.

Страта №14 має частоту рівну 6,1%, а відповідна ймовірність середньої премії по страті є рівною 5,64%. Отже, похибка для даної страти склала 0,46%. Можна поставити додаткові до (1) умови по кожній страті, що квадрат похибки є меншим ϵ ($\epsilon=0,0001$ як приклад). Але це значно збільшує розмірність такої системи умов і не завжди можна знайти розв'язок такої системи. Як показує практика таким чином можна поступати при існуванні двох-трьох найважливіших страт, для них і додаються такі умови. Якщо ж таких страт більше, то доцільно мінімізувати суму квадратів похибок по стратах.

В результаті розбиття отримаємо:

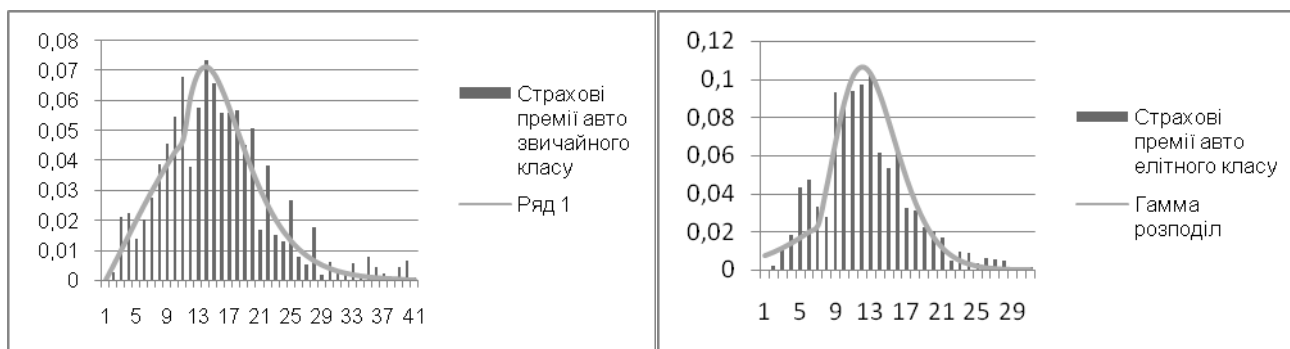


Рис. 3. Щільності функції розподілу та гістограми для страхових премій по авто звичайного (а) та елітного класу (б)

У випадку коли розглядається окремо портфель страхування авто звичайно класу (Рис. 3а), то для моделювання використовується функція (3). Для моделювання портфелю страхування преміум-авто (Рис. 3б) використано Гамма-розподіл.

Розрахуємо суму квадратів похибок для кожного випадку (моделювання неоднорідного загального портфелю і розділених портфелів).

Таблиця 1. Похибки моделювання страхових портфелів

Портфель	Сума квадратів похибок
Неоднорідний загальний	0,001101
Звичайне авто	0,002806
Елітне авто	0,004646

Як бачимо розбиття портфелю абсолютно не знизило похибку моделювання, а навпаки сума похибок моделювання окремих портфелів значно перевищує похибку моделювання загального неоднорідного портфелю.

Враховуючи і вищу складність аналізу та моделювання окремих портфелів отримаємо обґрунтований результат переваги моделювання загального неоднорідного портфелю виведеною суб'єктивною функцією розподілу ймовірностей.

Результати роботи несуть в собі значну практичну та наукову новизну. Наукова полягає в отриманні нових моделей аналізу страхового бізнесу. А практична у отриманих результатах, що можуть прямо використовуватись при розробленні управлінських рішень.

1. Балабанов І.Т. Ризик-менеджмент [Текст] / І.Т. Балабанов – М: Фінанси і статистика, 1996. – 192с. 2. N. Bowers Actuarial Mathematics Society of Actuaries [Текст] / N. Bowers, H. Gerber, J. Hickman, D. Jones C. Nesbitt| Itasca – 1986. – №3 – р. 31-38. 3. Krzysztof Burnecki1 An Introduction to Simulation of Risk Processes [Текст] / K. Burnecki1, W. Hurdle, R. Weron – Hugo Steinhaus Center, Wrocław University of Technology, 2001 – 95р. 4. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст] [Монографія] / В.В. Вітлінський – К.: КНЕУ, 2004.

– 480 с. 5. Gerber. H. Life Insurance Mathematics [Текст] / Gerber. H. // Springer-Verlag – New York, 1997. – №3. – р. 84-89. 6. J. Grandell Calculation of Ruin Probabilities when the Premium Depends on Current Reserve [Текст] / J. Grandell, R. Norberg, H. Ramlau-Hansen // Scandinavian Actuarial Journal. – 1989. – № 3. – р. 147 – 159. 7. Карпашов М.В. Процеси Маркова в актуарній математиці [Текст] / М.В. Карпашов – К.: ВПЦ "Київський університет", 2008. – 110 с. 8. Мішура Ю.С. Наближене розв'язування нескінченно-вимірних стохастичних диференціальних рівнянь [Текст] / Ю.С. Мішура, Г.М. Шевченко – К.: ВПЦ "Київський університет", 2006. – 320 с. 9. Рибальченко С.А. Функції розподілу параметрів діяльності страховиків [Текст] / С.А. Рибальченко//Культура народів Причорномор'я. – 2010. – №178 – ст.176–181. 10. T. Rolski Stochastic Processes for Insurance and Finance [Текст] / T. Rolski, H. Schmidl, V. Schmidt, J.L. Teugels – Wiley, Chichester, 1999. – 550 p. 11. Eric V. Slud Statistics Program [Текст] / Eric V. Slud – Mathematics Department University of Maryland, College Park, MD 20742, 2001. – 80 p. 12. Фалин Г.И. Введение в актуарную математику [Текст] / Г.И. Фалин, А.И. Фалин – М., МГУ, 1994. – 130с. 13. P. Cizek Statistical Tools for Finance and Insurance [Текст] / P. Cizek, W. Hardle, R. Weron – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2005. – 527 p. 14. Черняк О.І Оцінка ймовірності банкрутства страхових компаній методом послідовних наближень в марківському середовищі [Текст] / О.І. Черняк, В.В. Шпирко, Д.О. Щур // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2006. – №10. – С.358-365.

Надійшла до редколегії 22.12.11

УДК 336.74

А. Морозов, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Розглянута еволюція грошового обігу та фактори, які впливали на трансформацію грошових форм. Виділено основні тенденції, що спостерігаються у процесі руху грошової маси. Проаналізовано вплив нових електронних інструментів розрахунку на майбутній розвиток грошової системи у світі.

Ключові слова: грошовий обіг, безготівковий обіг, готівковий обіг, еволюція грошових форм, електронні гроші.

Рассмотрена эволюция денежного обращения и факторы, которые влияли на трансформацию денежных форм. Выделены основные тенденции, наблюдаемые в процессе движения денежной массы. Проанализировано влияние новых электронных инструментов расчета на будущее развитие денежной системы в мире.

Ключевые слова: денежное обращение, безналичное обращение, наличное обращение, эволюция денежных форм, электронные деньги.

In the article discusses about the evolution of money and factors that influenced on the transformation of money forms. Highlights the main trends that observed to the money circulation. The influence of new electronic tools on monetary system was analyzed.

Keywords: money circulation, non-cash circulation, cash circulation, evolution of money, e-money.

Грошові відносини представляють собою складну систему, яка віддзеркалює різні аспекти відтворювального процесу. Усі форми грошей, у ході обслуговування ними процесу товарного обігу, розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту у процесі розширеного відтворення формують грошовий оборот. На сьогодні визначальною системою організації грошового обороту є банківський сектор, в основі якого знаходиться центральний банк. Але об'єктивні економічні та технологічні зрушення в суспільстві породжують нові категорії, які в майбутньому можуть визначати нові принципи та закони грошової системи. В цих умовах стає необхідним переглянути еволюцію грошового обігу, та визначити основні тенденції, що спостерігаються у процесі руху грошових ресурсів.

Розгляд проблем грошового обігу розкриваються у працях Д. Ван-Хуза, Д.Патінкіна, Ф. Хайека, Л. Харріса та ін. Серед українських авторів треба виділити: А. Гальчинського, Б. Івасіва, І. Лютого, В. Міщенко, М. Савлука, А. Чухна та інших.

Метою статті показати еволюцію грошового обігу в світі та визначити сучасні тенденції, які визначають характер грошового обороту в країні.

Грошовий обіг виникає у процесі усупільнення товарообмінних відносин, коли відбувається трансформація обміну благами з випадкового у стійке та систематичне явище. Продукти діяльності стають об'єктом специфічних відносин, приймаючи форму товару, а це в свою чергу стає основою для появи грошей. Розвиток торгівлі призвів до якісного зміню грошового обігу, оскільки недосконалі типи загального еквіваленту починають замінятися благами, для яких характерні портативність, однорідність, довгостроковість, подільність, відносна рідкість. Роль досконалого еквіваленту починають відводити золоту та сріблу.

Можливості золота розкриваються повністю тоді, коли їх було стандартизовано. Монети дали змогу відмовитися від необхідності виміру якості та ваги дорогоцінних металів під час купівлі-продажу товару. Функції карбування відводилися державі, як найбільшій та найвпливовішій суспільній інституції, а походження грошей стали асоціювати із раціонально-психологічними аспектами людської діяльності.

Поява монет значно спростила торгові операції, але при певних історичних умовах виникають величезні витрати пов'язані із зберіганням та транспортуванням значної кількості дорогоцінних металів. Особливо ця проблема була відчутна у Середньовіччі. Європейські держави були розділені між місцевими феодалами, кожен з яких міг привласнити товар чи гроші під час торговельної компанії. З іншої сторони найвигідніші торговельні маршрути пролягали поміж мусульманськи

країни, відносини з якими були вкрай проблемними через релігійні відмінності. Для вирішення цих проблем торговці зверталися за допомогою до лицарських орденів, які брали на себе зобов'язання з транспортування та збереження дорогоцінних монет. Пізніше ці ордени стали справжніми банками, які надавали численні фінансові послуги дворянству [1, 106]. Завдяки їм в обігу з'являються перші грошові розписки, які були прообразами майбутніх векселів та банкнот. Але у кінці XIII століття відбулися події, які привели до занепаду лицарських братств, разом з тим у XII-XIII ст. Римська церква посилила покарання за лихварську діяльність, отже подальшого розвитку грошовий обіг у Середньовіччі не дістав.

Наступний етап якісних змін у відносинах з приводу обігу грошових форм стався в епоху Відродження. У найбільших торговельних центрах того часу, – Венеції, Генуї та Флоренції, з'являються перші банки. Слово "банк" походило від італійського *banco, banco*, та означало – велика лава, на таких лавах проводили обміни валют, приймалися гроші в оплату, брали позики. З часом слово "банк" почало асоціюватися з грошовими справами та увійшло у більшість мов світу [1, 119]. Оскільки лихварські операції були ще заборонені, то банкіри пропонували переказні векселі. Цей платіжний документ гарантував виплату певної суми у визначеному місці та часі. Векселі стали вигідним заміном золотих монет, оскільки економили витрати на переміщення значних сум золотих грошей.

Італійські банкіри були лише купцями, які орієнтувалися на операції з грошима. В інших країнах, роль банкірів виконували ювеліри або нотаріуси. Так в Англії ювеліри надавали послуги зі збереження золота, за що брали невелику платню та виписували розписку, коли його клієнту потрібні були кошти для розрахунку він повертав розписку та забирав визначену суму. З часом завдяки репутації ювелірів, ці розписки почали використовувати у якості платіжних інструментів.

З втратою визначального авторитету церкви та відміною рядом урядів заборон на кредитні (тоді ще лихварські) операції, саме інституції, що акумулювали у себе значні обсяги виданих на збереження грошей, починають активно кредитувати та фінансувати різні торговельні та промислові проекти. Паралельно вони продовжують брати на збереження золоті гроші, але оскільки виник механізм монетизації вільних грошей, то за можливість тимчасового володіння грошовими ресурсами починають платити. В заміні золотих монет такі інституції видають цінні папери, які мали назву банкнот. Оскільки вже існувала практика використання паперових платіжних засобів у торгівлі, то банкноти активно розповсюджуються серед купців та дворянства.

Наступний етап розвитку грошових систем розпочинається з кінця XVII ст., саме тоді відбувся процес активного втручання держави у монетарну сферу. Треба зазначити, що і до цього держава безпосередньо визначала певні тенденції на ринку грошей: здійснювала карбування монет, встановлювала обмеження на процентні ставки, розширювала чи звужувала кількість дозволених грошово-кредитних операцій. Цей етап пов'язано зі створенням центральних банків, монополізацією емісійної діяльності та перетворенню банкнот на офіційну грошову одиницю.

Треба зазначити, що створенню державою банків, передувало бажання урядів провідних Європейських країн отримати механізм фінансування державних запозичень. Так перший центральний банк у світі був створений в Англії у 1694 році у формі акціонерного товариства з метою "покращення збору коштів для передачі казначейству 1,200,000 фунтів стерлінгів" [2, 14]. У 1848 році Парламент закріпив за Банком Англії монополію на емісію грошей та дозволив фідучіарну емісію [2, 20].

У Франції перший емісійний банк з'являється у 1716 р., засновником його був Джоном Ло, а мета діяльності – фінансування колоніальної компанії країни. У 1718 р. банк став державним, а Джон Ло отримав посаду міністра фінансів. Наслідки діяльності даного банку були катастрофічні, вже у 1720 р. банк збанкрутував, а сам Джон Ло вимушений був бігти з Франції. Наступний емісійний банк "Кес д'Ескомт" був заснований у 1776 р. міністром Франції Тюрго. Цей банк активно кредитував уряд за рахунок емісійної діяльності, а у 1789 році ви-

пустив перші незабезпечені золотом короткострокові державні асигнації.

У Німеччині першим емісійним банком, який успішно функціонував, став Берлінський Королівський Банк. Він був заснований у 1765 р. Фрідріхом Великим. Постійні кредити уряду під час війни з Наполеоном та втрати, які понесла Пруссія в результаті Тильзітського договору, призвели до того, що банк був реструктуризований у приватний, хоча незалежність від уряду залишилася номінальною [2, 40].

З появою центральних банків держава отримала можливість повністю визначати кількість та принципи обігу грошей. Паперові гроші, оскільки вони були емітовані державою, отримали офіційно статус повноцінних грошей, які до початку XX століття офіційно можна вільно було обмінювати на золото. Поступово за законом Грешема дешеві паперові гроші витіснили золоті монети з платіжного обороту (рис.1).

Після першої світової війни провідні країни світу розпочали процес поступового пом'якшення прив'язки паперових грошей до реального золота, оскільки частина фінансування військових витрат була здійснена за рахунок додаткової фідучіарної емісії. В Англії та Франції було запроваджено золотозливкові стандарти, за якого монети в обіг не випускалися, але забезпечувався обмін банкнот на золоті зливки [3, 476]. На міжнародній конференції в Генуї у 1922 році було прийнято, що крім золота за зовнішньоторговельними розрахунками можна було використовувати англійський фунт та долар США.

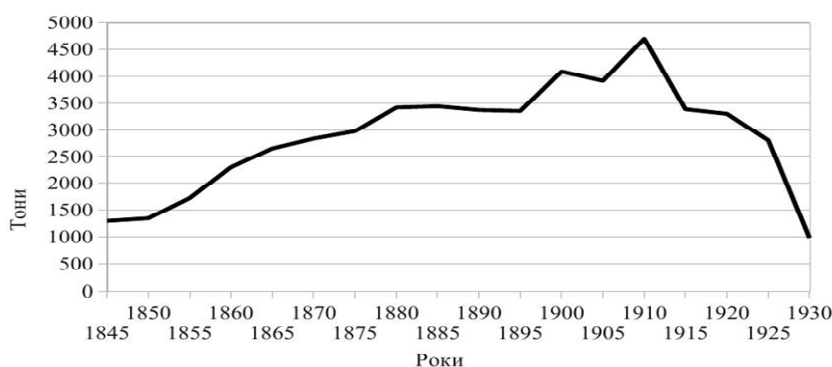


Рис. 1. Зміни обсягів золотих монет в обігу та у комерційних банках за 1845-1930 рр., у тонах

*Джерело: побудовано за даними World gold council [4]

Після Великої депресії 1929-1933 рр. Великобританія, Франція, Японія та ряд інших країн скасували прив'язку національних валют до золота, що призвело до їх значного девальвування. У 1971 році остання країна (США) скасувала прив'язку долара до золота, хоча офіційно це рішення підтвердили лише у 1976 році, коли було створено Ямайську валютну систему плаваючих курсів, за якою золото втрачало статус валюти взагалі.

У 70-х роках XX ст. в умовах розвитку технологій комунікаційного зв'язку виникає нове явище – електронні платіжні системи. Електронні платіжні системи за своєю суттю є формою депозитних грошей, які за участю електронних носіїв інформації забезпечують здійснення платежів. Сучасні телекомунікаційні та інформаційні технічні засоби забезпечують переказ грошей та реєстрування інформації про платежі без паперових носіїв інформації. Значна економія на витратах обігу та прискорення розрахунків сприяло широкому запровадженню різних форм електронних розрахунків.

Серед сучасних тенденцій у організації грошового обігу можна виділити наступні:

1. Визначальний вплив центральних банків у організації грошового обігу.
2. Перевага безготівкового обігу над готівковим.
3. Поява та розповсюдження нових електронних інструментів розрахунку.

Центральний банк – є емісійним центром країни, це єдиний орган, який визначає правила організації грошового обігу, контролює діяльність комерційних банків. Влада цих інституцій заснована на їх монополізмі у створенні грошей, тобто на унікальній можливості збільшувати та зменшувати грошову базу [5, 3].

Випуск грошей центральним банком відбувається у тому випадку, коли він викупляє активи у господарських суб'єктів, або надає кредити комерційним банкам. Найбільше розповсюдження у ринковій економіці отримали кредитні операції, це дозволяє характеризувати сучасні "цетнробанківські" гроші як кредитні. Але наряду з кредитними операціями велику роль відіграють купівля

державних цінних паперів, або купівля векселів передових національних компаній та придбання вільноконвертованої валюти [6, 109].

Обсяги чистої безготівкової емісії в Україні мають кон'юнктурний характер, так в умовах активного розвитку фінансово-кредитного сектору у 2001-2005 рр. відбувався процес зростання обсягів випуску безготівкової емісії, пік якої прийшовся на 2005 рік (рис. 2). У 2006-

2007 рр. спостерігається незначне скорочення емісії, а у 2008-2010 рр. новий сплеск обсягів емісії грошей. Цікавими для дослідження є 2008-2009 рр., час світової фінансово-економічної кризи. Ми бачимо, що НБУ перейшов, зі звичайного валютного каналу емісії на переважно кредитний, що пояснювалося необхідністю стимулювати ліквідність банківської системи.

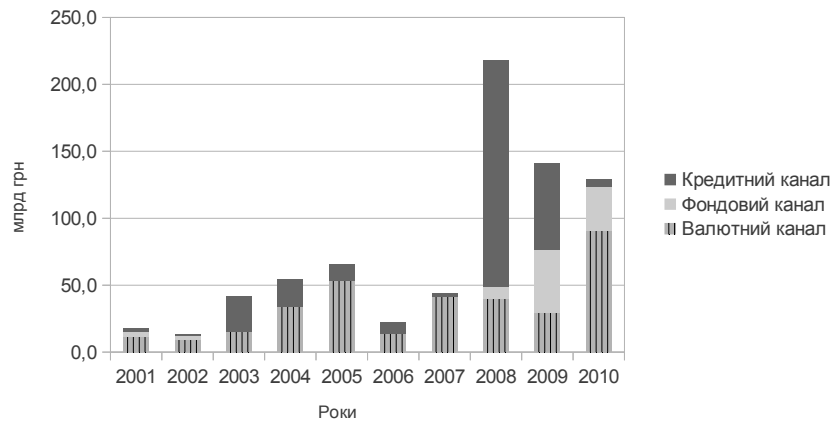


Рис.2. Частка безготівкового обігу в грошовому обігу України

*Джерело: побудовано автором за даними НБУ [11].

Поява та розповсюдження нових електронних інструментів розрахунку.

Науково-технічний прогрес та розвиток фінансового ринку певною мірою сприяли появі інноваційним продуктам для здійснення платежів. Нові платіжні інструменти не з'являються випадково за бажанням розробників, їх поява – об'єктивний процес, викликаний новими незадоволеними потребами та підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів [12, 3]. Можна ідентифікувати два основних елемента новизни пов'язаних з появою електронних грошей: по-перше, унікальний механізм здійснення платежу, по-друге, специфічний устрій систем електронних грошей, що дозволяє включати у свої рамки як грошові, так й не грошові системи [13, 15]. Часто електронні гроші виникають як напрям діяльності великих високотехнологічних корпорацій. Так "Яндекс.Деньги" є підрозділом компанії Яндекс, основна діяльність якої це пошук в Інтернеті та продаж реклами, а PayPal є власністю eBay Inc., яка надає послуги в сфері Інтернет-аукціонів.

В Україні, згідно з постановою Правління Національного банку України від 25.06.2008 №172, визначено, що електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [14].

Потенційні переваги від використання електронних грошей:

- 1) пришвидшення транзакції;
- 2) можливість анонімного безготівкового розрахунку;
- 3) доступ до електронної комерції.

На сьогодні спостерігається значне зростання обсягу електронних грошей у світі. Так в Європі, в зоні євро, обсяги емісії електронних грошей зросли з 65 млн. євро у 1997 р. до 2,454 млрд. євро у 2010 р. Найвищі темпи абсолютного зростання спостерігаються останні 3 роки, так у 2007 р. обсяги емісії був ще на рівні 687 млн. євро (рис. 3). Отже середній темп за ці три роки склав більше ніж 85 % [15].

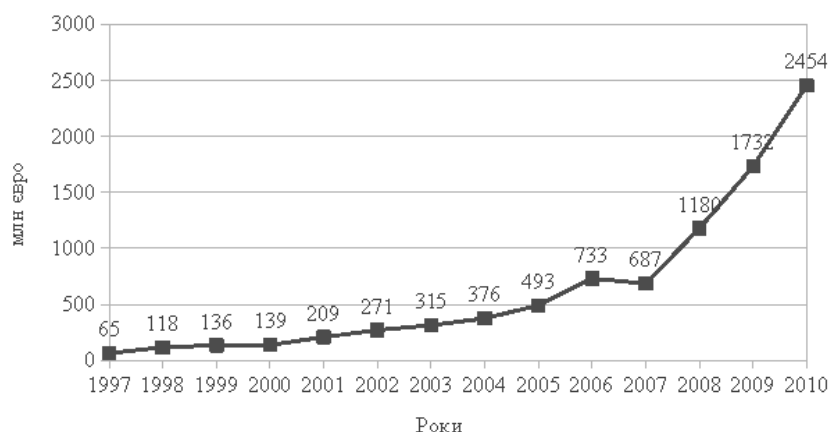


Рис. 3. Обсяги емісії електронних грошей в зоні обігу євро за 1997-2010 роки

*Джерело: розраховано автором за даними Європейського Центрального Банку [15]

На сьогодні визначені такі фактори можливого впливу електронних грошей на характер грошового обігу в країні. По-перше, поступове витіснення національних грошей електронними призведе до зниження ефективності грошово-кредитної політики центральних банків. По-друге, на сучасному етапі високотехнологічні компанії, які сприяють розвитку електронних грошей, володіють значними сумами високоліквідних коштів

(табл. 1), що дає їм можливість стати наступними, після фінансово-кредитних інституцій, центрами фінансових ресурсів. Більше того обсяги грошових активів цих компаній такі, що може бути порівняні із золотовалютними резервами України, отже у разі створення власної приватної Інтернет-валюти, вони зможуть забезпечити її ліквідність на довгий термін.

Таблиця 1. Обсяги фінансових показників деяких найбільших HiTech компаній світу на кінець 2010 р., у млрд дол. США

Компанія	Високоліквідні грошові активи (Cash, Cash Equivalents & short-term investments)	Балансова вартість (Total Assets)	Дохід (Revenues)
1	2	3	4
Cisco Systems, Inc.	36,861	81,130	40,040
Microsoft Corporation	36,788	86,113	62,484
Google	34,975	57,851	29,321
Apple Inc.	25,620	75,183	20,343
Samsung Electronics	22,480	134,289	154,630

*Джерело: складено автором, за даними [16; 17; 18; 19; 20]

Еволюція грошового обігу є безперервним об'єктивним процесом, що відбувається під впливом багатьох факторів. Так перехід до монет був спричинений необхідністю уніфікації загального еквівалента, що призвело до зниження витрат на транзакційні операції. Поява паперових платіжних засобів стала можливою завдяки зниженню авторитету церкви у питаннях кредитних відносин у суспільстві. Електронні платіжні засоби стали можливі завдяки появі складних технологій комунікаційного зв'язку. Ми не применшуємо і ролі держави у цих процесах, оскільки монети та паперові гроші у сучасному їх розумінні, могли з'явитися лише при активному втручанні законодавчої та виконавчої влади.

Сьогодні до основних тенденцій що спостерігаються у грошовому обігу можна віднести: по-перше, визначальний вплив центральних банків у організації грошового обігу. Так монополізація емісії та законодавчої ініціативи за центральними банками призвело до того, що держава може активно впливати на якісні та кількісні характеристики грошового обігу країни. По-друге, на сьогодні спостерігається перевага безготівкового обігу над готівковим, що пояснюється рядом позитивних зрушень у процесі розрахунку для користувача та держави. По-третє, поступово починають розповсюджуватися нові системи електронного розрахунку, які в майбутньому, при певних умовах, можуть стати ефективним заміником сучасних грошових форм.

1. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація. – К.: Книга, 2007. – 528 с. 2. Смит, Вера. Происхождение центральных банков (пер. с англ.). – М., 1996. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vixri.ru/dl_a_ekonomika/Smit%20V.%20Proisxozhdenie%20central%27nyx%20bankov.pdf. 3. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Т. 1. Становлення і розвиток ринкової економіки. – К.: НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України, 2006. – 592 с. 4. Monetary gold

// World gold council [Електронний ресурс] – <http://www.gold.org/deliver.php?file=/value/stats/statistics/pdf/Pages%20from%20tim-green.pdf>. 5. Грачева М. Центральные банки в эпоху электронных денег: потеря былого могущества? // Мир электронной коммерции. – 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.osp.ru/ecom/2000/10/cb.pdf>. 6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Г.Е. Алпатов, Ю.В.Баулин и др.; Под ред. В.В.Иванова, Б.И.Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 624 с. 7. Річні звіти НБУ за 2001-2010 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm. 8. Рожко О.Д., Рак Р.В. Вплив міжнародних фінансових організацій на глобалізаційні процеси та ефективність використання їх кредитних ресурсів в Україні / Вісник КНУ імені Тараса Шевченка, "Економіка", №102, 2008, с. 44-47. 9. Гроші та кредит: Підручник / Лютий І.О., Любіна О.В., Рожко О.Д./ – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010. – 559 с. 10. Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Випуск 127. – С. 9 – 13. 11. Статистичний бюлетень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/elbul_2011_xls_archiv.zip. 12. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10 / П.М.Сениш, В.М.Кравець, В.І.Мищенко, О.О.Махаєва, В.В.Крилова, Н.В.Гришук – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 145 с. 13. Электронные деньги : учебник. / Кочергин Д. А. – М.: Маркет ДС; ЦИПСИР, 2011. – 424 с. 14. Про електронні гроші в Україні : постанова Правління НБУ : від 25 червня 2008 року № 178 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0688-08>. 15. Euro-denominated electronic money in circulation in the euro area [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stats.ecb.europa.eu/stats/download/bsi_emoney/bsi_emoney/bsi_emoney.zip. 16. Google investor relations 2010 Financial Tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investor.google.com/financial/tables.html>. 17. Annual Report 2010 MicroSoft Corporation Financial Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.microsoft.com/investor/reports/ar10/10k_fr_fin.html. 18. About samsung Financial highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.samsung.com/us/aboutsamsung/ir/financialinformation/financialhighlights/IR_Financial2006.html. 19. Apple Reports Fourth Quarter Results [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apple.com/pr/library/2010/10/18Apple-Reports-Fourth-Quarter-Results.html>. 20. Cisco Systems, Inc. 2010 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investor.cisco.com/financialStatements.cfm>

Надійшла до редколегії 22.12.11

СУПЕРЕЧНОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ЗЕМЛІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

В статті досліджено основні суперечності визначення землі як виробничого ресурсу. Вказано ключові проблеми визначення земельної ренти та ціни землі. Зазначено недоліки теорії земельної ренти класичної школи політичної економії.

Ключові слова: земля, вартість землі, земельна рента, землекористування, землеволодіння, ціна землі, ринок землі, земельна власність.

The paper examines major contradictions in land definition as a productive resource. Key problems of economic determination are pointed out for land rent and land price. Shortcomings of land rent theory are revealed for political economy.

Key words: land, land value, land rent, land use, landownership, land price, land market, land property.

В статье исследованы основные противоречия определения земли как производственного ресурса. Обозначены ключевые проблемы определения земельной ренты и цены земли. Указаны основные недостатки теории земельной ренты классической политэкономии.

Ключевые слова: земля, стоимость земли, земельная рента, землепользование, землевладение, цена земли, рынок земли, земельная собственность.

Глобалізація світових господарських зв'язків, зростання населення та обмеженість земельних ресурсів загострюють проблеми землеволодіння та землекористування, які призводять до виникнення продовольчої кризи та диспропорцій у розвитку сільського господарства. Поступове виснаження родючих ґрунтів та інтенсивний промисловий розвиток зумовлюють зміну механізму формування ціни на землю.

Еволюція економічної науки обумовлює перегляд попередніх теорій. Формування ринку землі в Україні загострює земельну проблематику в економічній науці. Відповідно виникає потреба у переосмисленні сутності досліджуваних раніше категорій, таких як земля, земельна рента, вартість та ціна землі. Адже під впливом сучасних явищ та процесів в даних категоріях проявляються внутрішні суперечності, виявлення та подолання яких є ключовим завданням економічної теорії в даній сфері.

Проблемами сучасних економічних досліджень землі займаються такі вчені, як Е. Кастл, Е. Реншоу, Р. Іннс, С. Вегрен, Дж. Хігінс, а також В. Базилович, О. Бородіна, О. Гурторов, Б. Данилишин, М. Малік, П. Саблук.

Метою написання статті є з'ясування основних суперечностей визначення землі як виробничого ресурсу та пошук шляхів їх подолання.

Більшість суперечностей визначення сутності економічних категорій, таких як земельна рента, ціна землі, вартість землі, виникають через внутрішню суперечність самої землі як економічної категорії. Адже земля як виробничий ресурс виконує багато функцій, і такі категорії, як рента чи вартість землі повинні визначатись залежно від функцій, які виконує земля в процесі суспільного відтворення.

У сучасній господарській практиці земля як виробничий ресурс виконує наступні функції: життєвого простору, простору для виробничої діяльності, транзитної території [4], джерела ресурсів (органічних, мінеральних, енергетичних), фактору виробництва, геополітичного простору країни, товару, об'єкту орендних відносин, об'єкту ринку нерухомості, заповідної території, території для зберігання відходів виробництва (див. Рис. 1).

Окрім того, незалежно від виконуваних функцій, землі притаманний ряд властивостей, серед найважливіших з яких варто вказати такі: кількісна обмеженість, повільна відновлюваність, неможливість знищення, невироблений характер, неможливість транспортування, суттєва якісна диференціація і т.д. (див. Рис. 2).

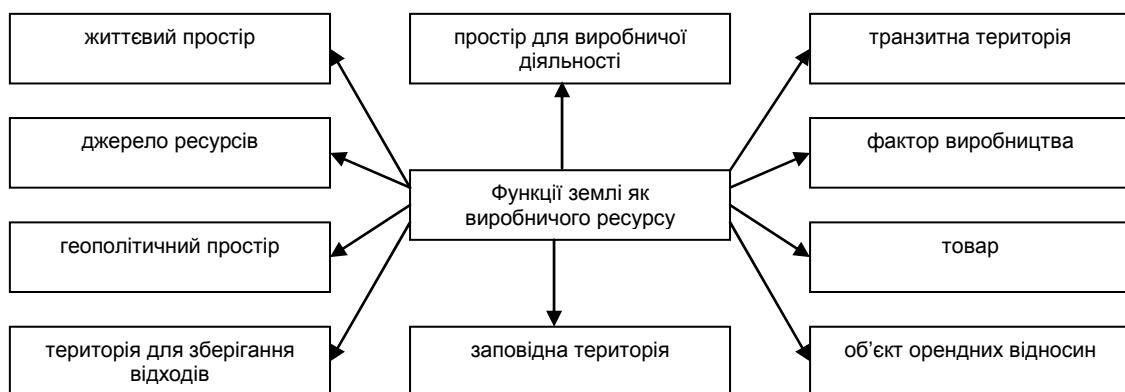


Рис. 1. Функції землі як виробничого ресурсу

*Джерело: складено автором

Подібна неоднорідність об'єкту дослідження, а також постійний розвиток економіки призводять до виникнення таких проблем, як невідповідність теорії ренти економічній дійсності, неспівставність теоретичних розробок та практичних механізмів реалізації ціноутворення на землю, неможливість адекватного визначення вартості землі, обмеженість оборотності капіталу внаслідок сезонності та циклічності аграрного виробництва,

залежність ефективності праці та використання капіталу від природних явищ [5].

Класична політична економія стверджувала, що рента не є присвоєнням ніким не створеної землі. Рента виникає як результат функціонування системи економічних відносин. Тобто, якби в обробіток залучались однорідні землі, ренти б не існувало. Але оскільки через

обмеженість землі в обробіток залучаються все гірші землі, то на кращих виникає рента [7].

Однак, чи можна застосувати даний підхід до сучасних процесів землекористування, особливо у випадку створення полігону для ядерних відходів або будівництва бізнес-центру?

В даному випадку в оборот залучаються найгірші за родючістю землі. Отже, як результат, рента на кращих

сільськогосподарських землях має вирости, а ці ділянки не повинні приносити ренти взагалі. Насправді ж, плата за зберігання відходів часто значно перевищує ренту за обробіток сільськогосподарських земель. А невеличка ділянка землі, відведена під бізнес-центр, приносить ренти більше, ніж середнє багатогектарне фермерське господарство [1].

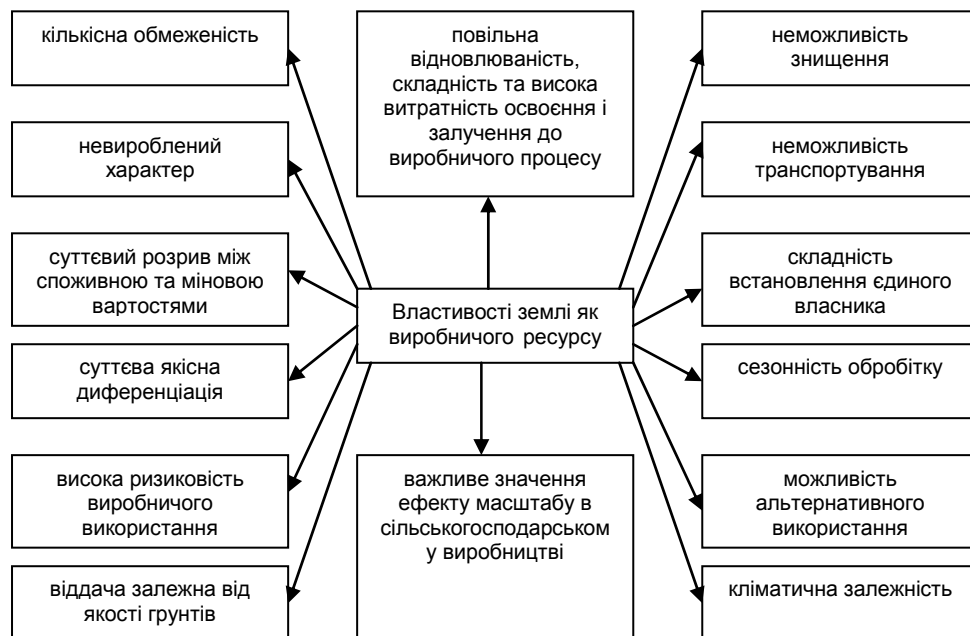


Рис. 2. Властивості землі як виробничого ресурсу

*Джерело: складено автором

Згідно класичної теорії, цінність землі визначається її нерухомістю, обмеженістю, рідкісністю та довговічністю. Тому земельна рента є специфічною рентою, оскільки ціна використання землі залежить від рідкості та кількості обмеженості землі [6]. Земельна рента не є подібною до відсотку на капітал та заробітної плати (відповідно ренти з капіталу та робочої сили), оскільки дані ресурси не є обмеженими та унікальними. Однак НТП перетворює кількісно-просторову обмеженість землі як фактору виробництва на відносну, тобто тимчасово відкладену, за рахунок технологічної інтенсифікації обробітку землі. А отже земельна рента втрачає тісну кореляцію з фактором обмеженості землі, хоча і визначається частково попитом на землю, який є похідним від попиту на аграрну продукцію, житло і т.д.

Три сторони земельних відносин – землевласник, орендар, найманий працівник – мають власні інтереси, антагонізм яких часто призводить до відмови ринку, і консервації землі. Більше того, за умови поєднання в одному суб'єкті власника землі та підприємця, що її обробляє, в ціну продукції закладається все одно два прибутки – рента для землевласника і прибуток для виробника, що в свою чергу може загострювати відносини із найманими працівниками або спричиняти зростання цін на продукцію аграрного сектора.

Твердження про те, що рента є надлишком над середнім прибутком орендаря по галузі базується на твердженні класичної теорії про те, що суспільна ціна виробництва аграрної продукції формується на основі витрат на її виробництво на найгірших ґрунтах. Однак з появою поняття екологічності продукції ціна продуктів харчування вже не визначається для суспільства по витратах на їх виробництво на найгірших ґрунтах [8]. А

отже і цей положення вже не відображає економічної дійсності, і рента вже не є просто надлишком над середнім прибутком по галузі.

До цієї ж аргументації можна звертатись і при розгляді твердження про те, що рента на найгірших землях визначається за загальною граничною продуктивністю. Адже суттєве збільшення кількості альтернативних варіантів використання землі автоматично спростовує першочерговість аграрного продуктивного її використання [10]. А оскільки рента на найгірших ґрунтах вже також може визначатись не лише за граничною продуктивністю, то рента з кращих земель, яка раніше визначалась за рентою з гірших, тепер взагалі може визначатись іншими позапродуктивними чинниками.

Так, абсолютна рента прямо пропорційно залежить від рентабельності виробництва і обернено пропорційно від продуктивності виробництва. Абсолютна рента підвищується при зростанні населення (земля відводиться під житлову забудову, сільськогосподарські землі скорочуються, населення зростає і попит на продукцію аграрного сектору підвищується, ціни зростають і рентабельність зростає), а також внаслідок зростання попиту на біопаливо.

Невизначеність на ринку землі також підвищує ренту. А при розширенні міст виникає міська земельна рента, абсолютна – внаслідок обмеженості міських земель, диференційна – внаслідок різниці в інфраструктурі.

Диференційна рента тепер виникає не лише через різницю в родючості або розташуванні, чи внаслідок додаткових капіталовкладень, а й через різницю в способах застосування [11].

Нині земля є більш перспективною альтернативою вкладання коштів порівняно з банківською системою,

хоча і більш ризиковою (залежно від географічного розташування).

Спадна віддача капіталовкладень в землю також прив'язана до аграрного сектора, оскільки інвестування в будівництво має дуже віддалений ліміт зростання прибутковості, і технічний прогрес відсуває цю рентну межу все далі й далі з кожним новим поверхом бізнес-центру.

Серед важливих проблем землекористування слід вказати також те, що попит на аграрну продукцію має низьку еластичність [2], що слугує причиною картелізації або олігополізації аграрного ринку, що в свою чергу обумовлює необхідність державного втручання.

Крім цього, в добувній промисловості, наприклад, земля обов'язково виснажується, оскільки з неї видобуваються корисні копалини, а отже ціна землі в даній галузі економіки враховує ціну всього обсягу видобутих ресурсів, а отже видобувною компанією може стати лише крупна промислова група, що є свідченням концентрації капіталу і на ринку земель.

Щодо ціноутворення на землю, то внаслідок вичерпання одних покладів зростає ціна землі з іншими родовищами копалин. Тому видобувна компанія має пропонувати ціну за нову землю з родовищем вищу за очікувану – як компенсацію відмови землевласника чекати подальшого підвищення цін.

Більше того, ціноутворення диференціюється залежно від виду ринку земель: ринку оренди землі (промислової, с/г, берегової лінії, лісових насаджень, родовищ корисних копалин) і ринку прав власності на землю. К. Маркс в своїх записках 1844 року зазначав, що не потрібно підміняти в економічному аналізі операції з землею з операціями з правом на землю [3].

Тоді як попит на першому ринку є попитом промислового використання, попитом безпосередньо на землю як фактор виробництва (причому ринку цьому властива географічна сегментація через те, що земля не може бути транспортована, як інші фактори виробництва), на другому ринку попит на землю виникає через необхідність будівництва житла, збереження вартості через інвестування в нерухомість, розвитку інфраструктури. Крім того, на ринку землі як об'єкта власності представлені також землі, які не можуть бути використані у виробництві.

Класична теорія стверджує, що ціна землі – це капіталізована рента. Це сума грошей, яка будучи вкладена в банк, приносить дохід, рівний земельній ренті. Однак внаслідок того, що ринок землі – це недосконалий ринок з асиметричною інформацією і високими транзакційними витратами, ціна землі обумовлюється не лише банківським відсотком.

На ринку оренди землі ціна залежить від [9]:

- способу використання;
- рідкості землі;

• якості землі та того, наскільки ця якість зміниться від використання;

- строку оренди;
- ризику обох сторін.

На ринку прав власності на землю ціна визначається по вигоді від найбільш прибуткового використання землі та ставки банківського відсотка.

І останнім суперечливим питанням є проблема класифікації земельних ресурсів, тобто визначення критеріїв віднесення того чи іншого фактора виробництва до земельних ресурсів. Вважається, що до них відносяться сільськогосподарські та промислові землі, ліси, акваторії морів, рік та озер, шельф морського дна, корисні копалини. Однак, якщо розташувати на землі генераторні вітряки, що приносять дохід від виробництва енергії, то цей дохід буде відноситись до доходу від використання землі, хоча повітря не є землею.

Розвиток економічної теорії землекористування триває. Якщо раніше вважалося, що земельний фактор виробництва – це родючість і розташування ділянки, а також наявність корисних копалин, то тепер до нього відносяться ще й приналежність до міста (в місті родючість не важлива), міра забрудненості та здатність зберігати й консервувати промислові або побутові відходи, здатність генерувати енергію за рахунок кліматичних умов і т.д.

Вирішення вказаних суперечностей полягає у комплексній оцінці землі незалежно від її функцій та перекласифікації класичної теорії земельної ренти з урахуванням сучасних альтернативних шляхів використання землі. Загалом же подолання подібних суперечностей визначення землі як виробничого ресурсу можливе за рахунок зміни самої субстанційної основи вартості землі, якою тепер є її площа і розташування, а не родючість.

1. Липски С. Изменение земельных отношений // Экономист. – 2003, № 5. – с. 84-91.
2. Малік М. До питання сталого розвитку сільських територій // Економіка АПК. 2008. – № 5. – с.51-55.
3. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года и другие ранние философские работы. – Академический Проект, 2010. – 784 с.
4. Піонтковська О. Структурний аналіз транзитної системи України // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. Випуск 110. – ВПЦ "Київський університет", 2009. – с. 42-45.
5. Поліщук Л. Ринок землі: видимі й приховані ризики // Землевпорядний вісник. – 2008, №1. – с. 9-21.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. – Эксмо, 2007. – 960 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Эксмо, 2009. – 960 с.
8. Ed Renshaw. Are Land Prices Too High: A Note on Behavior in the Land Market. – Journal of Farm Economics, Vol. 39, No. 2 (May, 1957). – pp. 505-510.
9. Jim Higgins. Price Determination and Price Control in the Agricultural Land Market. – Irish Journal of Agricultural Economics and Rural Sociology, Vol. 7, No. 2 (1979). – pp. 127-148.
10. Paul Dragos Aligica, Adina Dabu. Land Reform and Agricultural Reform Policies in Romania's Transition to the Market Economy: Overview and Assessment. – Eastern European Economics, Vol. 41, No. 5 (Sep. – Oct., 2003). – pp. 49-69.
11. Stephen K. Wegren. Land Reform and the Land Market in Russia: Operation, Constraints and prospects. – Europe-Asia Studies, Vol. 49, No. 6 (Sep., 1997). – pp. 959-987.

Надійшла до редколегії 22.12.11

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 132

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.



Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 7,8. Наклад 300. Зам. № 212-6003.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е 1.
Підписано до друку 21.03.12

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02