

Досліджуються проблеми використання інтелектуальної власності, інноваційні чинники розвитку економічної системи, напрями вдосконалення підприємницької діяльності, шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Для наукових працівників, викладчів, аспірантів і студентів.

Исследуются проблемы использования интеллектуальной собственности, инновационные факторы развития экономической системы, направления совершенствования предпринимательской деятельности, пути повышения конкурентоспособности экономики Украины.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов.

The paper examines the problems of intellectual property usage and innovative factors of the economic system development. On the basis of research, the direction of business improvement and ways to increase the competitiveness of the Ukrainian economy are suggested.

For researchers, professors, graduate 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.); Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН 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. Мандибур, 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 09.01.13 (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

Вірченко В. Еволюція підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності	5
Дрозд Н. Фонди суверенного добробуту як особливі міжнародні інвестори в умовах глобального фінансового спаду	7
Дука А. Технологічна модернізація економіки у контексті теорії економічного розвитку Й. Шумпетера	10
Жилінська О. Інноваційна теорія Й. Шумпетера: сучасне звучання економічних ідей	13
Ігнатюк А. Еволюція теоретико-методологічних підходів до дослідження галузевих ринків	16
Ільїна Г. Наука як детермінанта економічного розвитку в умовах інноваційних трансформацій суспільства	20
Корнілова І., Білорус Т. Регіональні інноваційні системи: сутність та підходи до структуризації	23
Мицюк С. Конкурентоспроможність економіки України: аналіз основних чинників	26
Нестеренко О. Вплив австрійської суб'єктивно-психологічної школи на українську економічну думку	28
Новікова І., Алексеєва К. Вітчизняні реалії державного регулювання підприємництва в умовах мінливих інституційних бар'єрів	33
Пашнюк Л. Філантропія та спонсорство як складові соціальної відповідальності бізнесу	35
Пригара О. Система маркетингової інформації у дослідженні привабливості міжнародних ринків	38
Рожко О. Шляхи реформування позабюджетних цільових фондів соціального призначення в Україні	41
Силкіна Ю. Активізація реструктуризаційних процесів в умовах кризового стану підприємств	44
Старостіна А., Кравченко В., Названова Л. Використання інтелектуальної власності науковців університету в рамках концепції відкритих інновацій: можливості та ризики для України	47
Степанова А. Взаємозв'язок інноваційного фактору та економічного зростання в інноваційній теорії циклічного економічного розвитку Йозефа Шумпетера	51
Фірсова С. Маркетингове забезпечення виведення власних торгових марок у ритейлі	54
Харламова Г. Інвестиційна безпека як компонента економічної безпеки України	57
Жолобчук І. Екологічний аудит в Україні проблеми та актуальність впровадження	60
Козенко А. Застосування інструментів вертикального фінансового вирівнювання в Україні	63
Могилко Л. Внутрішні державні облігації як інструмент фінансування бюджетного дефіциту України	66

СОДЕРЖАНИЕ

Вирченко В. Эволюция подходов к классификации объектов интеллектуальной собственности.....	5
Дрозд Н. Фонды суверенного богатства как особенные международные инвесторы в условиях глобального финансового спада.....	7
Дука А. Технологическая модернизация экономики в контексте теории экономического развития Й. Шумпетера.....	10
Жилинская О. Инновационная теория Й. Шумпетера: современное звучание экономических идей.....	13
Игнатюк А. Эволюция теоретико-методологических подходов к исследованию отраслевых рынков	16
Ильина Г. Наука как детерминанта экономического развития в условиях инновационных трансформаций общества	20
Корнилова И., Белорус Т. Региональные инновационные системы: сущность и подходы к структуризации	23
Мицюк С. Конкурентоспособность экономики Украины: анализ основных факторов	26
Нестеренко Е. Влияние австрийской субъективно-психологической школы на украинскую экономическую мысль	28
Новикова И., Алексеева К. Государственное регулирование предпринимательства в условиях изменяющихся институциональных барьеров	33
Пашнюк Л. Филантропия и спонсорство как составляющие социальной ответственности бизнеса.....	35
Пригара О. Система маркетинговой информации в исследовании привлекательности международных рынков.....	38
Рожко А. Пути реформирования внебюджетных целевых фондов социального назначения в Украине	41
Силкина Ю. Активизация реструктуризаційних процессов в условиях кризисного состояния предприятий.....	44
Старостина А., Кравченко В., Названова Л. Использование интеллектуальной собственности ученых университета в рамках концепции открытых инноваций: возможности и риски для Украины	47
Степанова А. Взаимосвязь инновационного фактора и экономического роста в инновационной теории циклического экономического развития Йозефа Шумпетера	51
Фирсова С. Маркетинговое обеспечение выведения собственных торговых марок в ритейл.....	54
Харламова А. Инвестиционная безопасность как компонента экономической безопасности Украины	57
Жолобчук И. Экологический аудит в Украине проблемы и актуальность внедрения	60
Козенко А. Применение инструментов вертикального финансового выравнивания в Украине	63
Могилко Л. Внутренние государственные облигации как инструмент финансирования бюджетного дефицита Украины.....	66

CONTENTS

Virchenko V. Evolution of approaches to intellectual property's classification	5
Drozd N. Sovereign wealth funds as special international investors under global financial downfall	7
Duka A. Technological modernization of economy in the context of Schumpeter's theory of the economic development	10
Zhylynska O. J. Schumpeter Innovation Theory: Contemporary Approach to Economic Ideas	13
Ignatyuk A. Evolution theoretical and methodological approaches to research industry market	16
Ilyina H. Science as a determinant of economic development in innovative transformations of society	20
Kornilova I., Bilorus T. Regional innovation systems: their essence and approaches to structuring	23
Mytsiuk S. Competitiveness of economy of Ukraine: analysis of basic factors	26
Nesterenko O. Influence of Austrian subjective-psychological school towards Ukrainian economic thought	28
Novikova I., Alekseeva K. Government regulation of business in a changing institutional barrier	33
Pashniuk L. Philanthropy and sponson as constituents of social responsibility of business.....	35
Prygara O. The system of marketing information in research of attractiveness on international markets	38
Rozhko O. Ways of reformation of off-budget special purpose funds of social setting in Ukraine	41
Syulkina J. Activation of the restructuring processes in the conditions of crisis state of the enterprises.....	44
Starostina A., Kravchenko V., Nazvanova L. Usage of the intellectual property of the university scientists within the concept of open innovation: opportunities and risks for Ukraine	47
Stepanova A. Correlation factor innovation and economic growth in innovation theory of cyclic economic development Joseph Schumpeter	51
Firsova S. Marketing support of putting on the own trade marks in the retail sector	54
Kharlamova G. investment safety as the component of economic security of Ukraine	57
Zholobchuk I. Environmental Audit in Ukraine problem and relevance implementation.....	60
Kozenko A. Application the instruments of vertical financing equalizing in Ukraine.....	63
Mogylo L. Internal government bonds as instruments of the Ukrainian budget deficit financing	66

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Стаття присвячена аналізу теоретичних підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності. Досліджено історію розвитку підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності. Розглянуто переваги та недоліки різних підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності. Проаналізовано сутність та особливості інкорпорованих об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, авторське право, промислова власність, класифікація.

Статья посвящена анализу теоретических подходов к классификации объектов интеллектуальной собственности. Исследована история развития подходов к классификации объектов интеллектуальной собственности. Рассмотрены преимущества и недостатки разных подходов к классификации объектов интеллектуальной собственности. Проанализирована сущность и особенности инкорпорированных объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, авторское право, промышленная собственность, классификация.

Article is devoted to analysis of the theoretical approaches to intellectual property classification. History of development of theoretical approaches to intellectual property classification is investigated. Advantages and disadvantages of different approaches to intellectual property classification are considered. The contents and peculiarities of incorporate intellectual property are analyzed.

Keywords: intellectual property, copyright, industrial property, classification.

У той час як сутність категорії власності досліджував ще Аристотель у IV ст. до н.е., інтелектуальна власність перетворилася на об'єкт наукових досліджень лише у XVIII. З цього часу серед дослідників ведуться наукові дискусії щодо віднесення до складу об'єктів інтелектуальної власності різних результатів інтелектуальної діяльності, а також з приводу поділу їх на групи за різними критеріями. На сучасному етапі розвитку продуктивних сил і в умовах формування постіндустріального суспільства інтелектуальна діяльність є не лише сферою реалізації людського потенціалу, а й основоположним джерелом соціально-економічного прогресу нації. Об'єкти інтелектуальної власності використовуються у різних сферах господарської діяльності, забезпечують виробництво інноваційної продукції, сприяють розвитку сфери послуг та підвищенню рентабельності підприємницької діяльності. Виникнення, розвиток, ускладнення та урізноманітнення інтелектуальної діяльності відбувалося разом із еволюцією людської цивілізації. В останні десятиріччя за умов становлення постіндустріального суспільства відносини інтелектуальної власності перетворилися на важливу складову соціально-економічного базису суспільства, а об'єкти інтелектуальної власності отримали статус визначального фактору суспільного виробництва. Спочатку інтелектуальна діяльність розглядалася лише як реалізація творчого та інтелектуального потенціалу людини, засобом урізноманітнення дозвілля людини та культурного життя суспільства. Крім того, сфера послуг, де основоположна роль належала саме інтелектуальній діяльності, вважалася непродуктивною у господарському сенсі. В XX ст., коли сфера нематеріального виробництва поступово починає переважати матеріальне виробництво за внеском до ВВП, а частка інтелектуального капіталу у структура активів підприємств невпинно зростає, інтелектуальна діяльність отримала значний стимул до розвитку, а разом із нею суттєво розширилася номенклатура об'єктів інтелектуальної власності. Усе це обумовлює необхідність ретельного аналізу ознак різних об'єктів інтелектуальної власності, поділу їх на групи з метою забезпечення ефективного захисту майнових та немайнових прав суб'єктів інтелектуальної діяльності, а також розробки дієвих механізмів комерціалізації різних об'єктів інтелектуальної власності.

Зміст та основні теоретичні засади інтелектуальної власності були широко висвітлені в економічній та юридичній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Базиловича В.Д., Дозор-

цева В.А., Сергєєва А.П., Святоцького О.Д., Орлюк О.П., Дроб'язко В.С. та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням еволюції теоретичних підходів та класифікації об'єктів інтелектуальної власності, їх узагальненням на основі сучасних наукових концепцій у галузі права інтелектуальної власності, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні генезису концептуальних підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності, переваг та недоліків різних підходів до класифікації, а також визначенні сутності та особливостей інкорпорованих об'єктів інтелектуальної власності.

З самого початку зародження права інтелектуальної власності виокремлюються дві групи об'єктів інтелектуальної власності: об'єкти авторського права та об'єкти промислової власності. У Статуті Республіки Венеція, прийнятому 19 березня 1474 р., було закріплено можливість обмеженого у часі захисту моральних та виключних майнових прав автора на власний винахід, якщо він був оригінальним, новим на території Республіки Венеція та мав промислову придатність. Прийнятий у Британії при Якові I Статут про монополії скасовував усі видані раніше монархами привілеї та монополії і при цьому залишав за ним право на власний розсуд надавати привілеї (монополії) лише авторам нових винаходів у галузі промисловості терміном до 14 років. При цьому автора могли позбавити привілеїв, якщо він не обґрунтовано підвищував ціни на продукцію. Відповідно до норм прийнятого 7 січня 1791 р. у Франції за часів правління революційного уряду патентного закону будь-яке відкриття або новий винахід у будь-якій галузі виробництва є власністю його автора, тому не розглядати промисловий винахід як власність його творця є обмеженням прав людини.

Ухвалений у 1709 р. у Британії Статут Королеви Анни встановлює виключні майнові права авторів літературних творів на результати власної творчої діяльності. Зазначені майнові права захищаються протягом 14 років, після чого за автором зберігалось право подовжити цей термін ще на 14 років. Автор міг вільно розпоряджатися правом копіювати свій твір або передати це право книговидавцю. Звідси згодом і отримала поширення концепція "копірайту". У Франції за часів правління революційного уряду було прийнято два декрети, у яких вперше було використано концепцію "авторського права": Декрет про право на постановку і виконання драматичних і музичних творів 1791 р. та Декрет про право власності авторів літературних творів, компози-

торів і живописців 1793 р., який встановлював захист майнових авторських прав протягом життя автора та 10 років після його смерті. Таки чином, ще наприкінці 18 ст. термін "промислова власність" та "авторське право" активно застосовувалися як у Європі, так і в США.

У XX ст. від авторського права відокремлюються суміжні права. Вперше на національному рівні суміжні права отримують законодавче регулювання у законі про авторське право Австрії в 1936 р. В 1941 р. у законодавстві про авторське право Італії вперше застосовується термін "примикаючі" (дотичні) права, а в 1961 р. ухвалюється Міжнародна конвенція по охороні прав виконавців, виробників фонограм і організацій ефірного мовлення. Наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. об'єктом правового регулювання стають засоби індивідуалізації. Перший закон щодо охорони прав на товарний знак країни приймається у Франції в 1857 р., в Італії – в 1868 р., в США – в 1881 р., у Німеччині – в 1894 р., в Британії – в 1883 р. Разом із цим в 1919 р. у Франції приймається перший в історії спеціальний закон у сфері регулювання прав на географічні зазначення. Крім того, в другій половині XX ст. об'єктом правового регулювання стають нетрадиційні результати інтелектуальної діяльності: комерційна таємниця, ноу-хау, наукове відкриття, результати селекційної діяльності, компонування інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції. Таким чином, поряд із об'єктами авторського права та промислової власності утворюються нові групи об'єктів інтелектуальної власності: об'єкти суміжних прав, засоби індивідуалізації та нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.

Слід зазначити, що на сьогодні, законодавство не містить критеріїв класифікації об'єктів інтелектуальної власності (далі – ОІВ), а лише їх визначає. Згідно зі ст. 2 Конвенції про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності, підписаної 1967 р., до об'єктів інтелектуальної власності відносяться: літературні, художні і наукові твори; виконання, звукозаписи, передачі ефірного мовлення; винаходи у всіх сферах діяльності людини; наукові відкриття; промислові зразки; товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення; захист від недобросовісної конкуренції; всі інші права, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній сферах. Водночас, відповідно до норм "Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності" до складу ОІВ належать об'єкти авторського та суміжних прав, товарні знаки, географічні зазначення, промислові зразки, патенти, компонування інтегральних мікросхем, захист нерозголошуваної інформації, контроль за практикою антиконкурентних дій у договірних ліцензіях.

Згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу України до об'єктів права інтелектуальної власності відносяться: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; бази даних; виконання; фонограми, відеограми, передачі організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки, географічні зазначення; комерційні таємниці [4].

На нашу думку, усі підходи до класифікації ОІВ слід умовно розділити на дві групи: 1. Класифікація ОІВ за характером, яка ґрунтується на врахуванні найбільш суттєвих ознак ОІВ, специфіки їх захисту, особливостей реалізації майнових та немайнових прав на ОІВ; 2. Класифікація ОІВ за різноманітними другорядними ознаками, які не розкривають сутність та характер ОІВ

але водночас дозволяють розділити ОІВ на групи у відповідності до конкретних завдань дослідження.

Розглянемо підходи, які належать до другої групи. В залежності від сфери інтелектуальної діяльності, яка зумовила створення ОІВ та їх функціонального призначення, вони можуть бути поділені на: результати технічної, мистецької, наукової діяльності, засоби індивідуалізації.

В залежності від необхідності реєстрації для набуття прав інтелектуальної власності можна виділити об'єкти, для яких не передбачено можливість реєстрації; об'єкти, для яких реєстрація має факультативний характер; об'єкти, для яких реєстрація носить обов'язковий характер. В залежності від ступеня правової захищеності об'єкти інтелектуальної власності можуть поділятися на захищені і незахищені.

Залежно від використання у господарському обороті слід виокремити продуктивні або активні об'єкти, які комерціалізуються та приносять дохід, а також непродуктивні або пасивні об'єкти, які з тих чи інших причин не комерціалізуються та не приносять дохід.

Анікін О.С. серед об'єктів інтелектуальної власності виокремлює: абсолютні блага, які безпосередньо задовольняють споживчі або виробничі потреби і приносять прямий дохід від комерціалізації; відносні блага, які опосередковано задовольняють споживчі або виробничі потреби і приносять непрямий дохід від комерціалізації (наприклад засоби індивідуалізації).

Поряд із цим, ОІВ можна класифікувати на формалізовані, які можна використовувати відразу після їх створення (об'єкти авторського та суміжних прав); неформалізовані, які спочатку потрібно втілити у певну об'єктивну форму і лише потім використовувати (об'єкти промислової власності). В залежності від кількості авторів ОІВ їх можна класифікувати на: одноосібні та створені у співавторстві. Залежно від замовника виокремлюють ОІВ створені за власною ініціативою, службові ОІВ, ОІВ створені на замовлення. В залежності від власника майнових прав виокремлюють індивідуальні ОІВ, колективні ОІВ, державні ОІВ. Залежно від можливості дозволяти користування ОІВ, їх можна розділити на відчужувані та невідчужувані (географічні позначення, комерційні найменування).

За джерелами надходження ОІВ можна класифікувати на: розроблені (власні), успадковані, придбані, отримані у якості внеску до статутного капіталу, отримані у тимчасове використання на платній основі. За ступенем новизни ОІВ можна класифікувати на: нові, оригінальні, похідні. У залежності від терміну захисту майнових прав на ОІВ, можна виокремити: ОІВ із обмеженим терміном захисту майнових прав, ОІВ із необмеженим терміном захисту майнових прав. За ступенем ліквідності об'єкти інтелектуальної власності поділяють на: високоліквідні, ліквідні, низьколіквідні. За терміном корисного використання ОІВ можна поділити на: поточні (короткострокові), середньострокові, довгострокові.

Стосовно підходів, які належать до першої групи, думки науковців розходяться. Крайнев П.П. підрозділяє об'єкти інтелектуальної власності на: об'єкти промислової власності, об'єкти авторського і суміжних прав, комерційні таємниці, захист від недобросовісної конкуренції [3, с.25]. Сергєєв А.П. виділяє об'єкти авторського права, об'єкти патентного права, інші об'єкти інтелектуальної власності. Базилевич В.Д. серед об'єктів інтелектуальної власності виокремлює: об'єкти авторського та суміжних прав, об'єкти промислової власності, права на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг [1, с.131]. Семеніхін В.В. поділяє об'єкти інтелектуальної власності на: результати творчої діяльності, що охороняються патентним правом; засоби ін-

дивідуалізації; результати творчої діяльності, що охороняються авторським правом. Кісельова Я.С. поділяє ОІВ на: об'єкти промислової власності (до яких відносять і засоби індивідуалізації), об'єкти авторського права, об'єкти суміжних прав [2, с.26].

На наш погляд, найбільш правомірною є класифікація Базилевича В.Д. Адже засоби індивідуалізації, об'єкти промислової власності, об'єкти авторського та суміжних прав володіють важливими родовими ознаками. Об'єкти авторського і суміжних прав належать до результатів мистецько-літературної інтелектуальної діяльності; реєстрація об'єктів авторського та суміжних прав є не обов'язковою; майнові права на зазначені об'єкти захищаються державою протягом тривалого терміну; авторське право та суміжні права поширюються лише на форму вираження твору; умовою правового захисту є оригінальність, а не новизна твору; захист надається незалежно від мистецького рівня та художньої цінності твору.

Об'єкти промислової власності належать до результатів науково-технічної інтелектуальної діяльності людини; їх реєстрація є обов'язковою; майнові права на об'єкти промислової власності захищаються державою протягом відносно короткого терміну; вони мають бути придатними до використання у промисловості або іншій галузі виробництва; поряд із засобами індивідуалізації, вони утворюють основну частину нематеріальних активів підприємств; об'єкти промислової власності можуть втілюватися у площинних чи об'ємних формах, продуктах або процесах. Нарешті, засоби індивідуалізації в прямому розумінні не належать до результатів інтелектуальної діяльності, оскільки їх вартість визначається не творчим внеском, мистецьким або технічним рівнем твору, а діловою репутацією підприємства або регіону; їх реєстрація переважно є обов'язковою; майнові права на засоби індивідуалізації захищаються державою безстроково; право інтелектуальної власності на зазначені об'єкти не передбачає виникнення немайнових прав; вони зменшують невизначеність і виконують інформаційну функцію.

До нетрадиційних ОІВ належать наукове відкриття, раціоналізаторська пропозиція, сорти рослин і породи тварин, комерційна таємниця, ноу-хау, компонування інтегральних мікросхем. На нашу думку, окремі нетрадиційні ОІВ – наукове відкриття, раціоналізаторська

пропозиція, комерційна таємниця, ноу-хау, за сукупністю ознак можуть бути виділені в окрему групу інкорпоральних (від лат. *Incorporalis* – безтілесний, нематеріальний) об'єктів. Оскільки зазначені об'єкти, на противагу компонуванням інтегральних мікросхем чи селекційним досягненням, становлять інформацію у чистому вигляді, вони можуть стосуватися будь-якої галузі діяльності, не вимагають реєстрації і не передбачають отримання жодних свідоцтв.

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що у процесі генезису та еволюції підходів до класифікації об'єктів інтелектуальної власності юристи-практики та науковці демонстрували різні погляди на критерії класифікації та родові ознаки ОІВ. При цьому, слід виокремити дві групи підходів до класифікації ОІВ: за характером та за сукупністю другорядних ознак. Крім того, є об'єктивна необхідність виокремлення нової групи інкорпоральних ОІВ, які, з одного боку, володіють рядом спільних родових ознак, а з іншого – завдяки своїй специфіці не можуть бути включені до групи об'єктів авторського права, суміжних прав, промислової власності або засобів індивідуалізації.

Актуальність і гострота проблеми ефективного інституційного регулювання відносин інтелектуальної власності, повноцінного захисту прав суб'єктів інтелектуальної діяльності, створення передумов для ефективної комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження сутності та структури інтелектуальної власності. Комплексного аналізу потребують підходи до структурування інтелектуальної капіталу підприємству, зміст, родові ознаки і підходи до класифікації нематеріальних активів, а також розробка нових підходів до класифікації результатів інтелектуальної діяльності людини.

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [текст] / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с. 2. Кисельова Я.С. Классификация субститутов интеллектуальной собственности // Вопросы современного права. Сб. мат. межд. науч.-практ. конференции. – Новосибирск, 2012. – С.22-30. 3. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: монографія [текст] / П.П. Крайнев. – К.: "Ін Юре", 2004. – 348 с. 4. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 04.12.12

УДК 339.7.012

Н. Дрозд, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ФОНДИ СУВЕРЕННОГО ДОБРОБУТУ ЯК ОСОБЛИВІ МІЖНАРОДНІ ІНВЕТОРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО СПАДУ

Розглянуто природу, функціональну спрямованість та характеристики фондів суверенного добробуту. Визначено можливість і необхідність співпраці України з такими системними інвесторами.

Ключові слова: глобальні потоки капіталу, фінансова стабільність, фонди суверенного добробуту, іноземні інвестиції.

Рассмотрены природа, функциональная направленность и характеристики фондов суверенного богатства. Определена возможность и необходимость сотрудничества Украины с такими системными инвесторами.

Ключевые слова: глобальные потоки капитала, финансовая стабильность, фонды суверенного богатства, иностранные инвестиции.

An overview of origin, functional orientation and characteristics of sovereign wealth funds is presented. Possibility and necessity of cooperation between Ukraine and such systemic investors is proven.

Keywords: global capital flows, financial stability, sovereign wealth funds, foreign investment.

Оскільки особливу роль при формуванні нових пріоритетів відіграють глобальні проблеми людства (наприклад, екологічні, природоохоронні, енергетичні, у сфері охорони здоров'я тощо), розв'язання яких має довгостроковий характер, потребує значних інвестиційних ресурсів і є неможливим без участі всіх країн світу, то

особливого значення набуває обґрунтування джерел фінансування реалізації вищезазначених пріоритетів. Епоха глобалізації зумовила появу на рівні світової економіки нових учасників міжнародного ринку капіталів, серед яких фонди суверенного добробуту (ФСД) представляють особливий тип організації колективного

інвестування. У зв'язку з цим виникнення і розширення частки ФСД у фінансуванні міжнародного економічного розвитку свідчить про збільшення глобальних тенденцій прямої державної участі в корпоративній діяльності, яке отримало назву "новий меркантилізм".

Враховуючи актуальність дослідження діяльності фондів суверенного добробуту та їх співпраці з національними економіками в умовах підвищення волатильності глобального руху капіталів, чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці даній проблематиці, серед них слід відзначити І. Ахмадова, С. Болдіна, А. Капелена, Дж. Лайонса, О. Лапка, О. Любіної, І. Лютого, Ф. Мауро, Н. Фернандеса, Г. Шмарловської. Дана проблематика також широко досліджується міжнародними фінансовими інституціями та їх науковими підрозділами.

У науковій літературі останні дослідження ФСД були зосереджені на (1) питаннях прозорості державних рахунків та зовнішніх операцій; (2) різних цілях фондів і підходах до ризику в довгострокових горизонтах інвестування, і (3) акценті на "повернення", а не на "ліквідності" для потреб платіжного балансу. Зокрема, залишаються невирішеними питання з приводу потенційного впливу країн розподілу активів і стратегічних інвестицій на міжнародний рух капіталу і цін на активи.

Стаття має дві мети: по-перше, визначити особливі характеристики ФСД, що виділяють їх серед загального кола міжнародних інвесторів та представляють особливий інтерес для України, а по-друге, оцінити можливості України виступити в якості країни-реципієнта інвестицій ФСД.

Суверенні фонди є новітнім провідним учасником світового фінансового ринку, який прийшов на зміну хедж-фондам і приватним інвестиційним фондам. Вони також замінили центральні банки як найбільших позичальників. За прогнозом МВФ, в найближчі п'ять років загальний обсяг фінансових ресурсів суверенних фондів зросте з 2-3 до 6-10 трильйонів доларів.

Прогнози зростання фондів припускають, що їх активи досягнуть рівня 13,4 трлн. дол. у 2017 створюючи нові полюси економічного, і, можливо, політичного впливу. З

одного боку це зміцнює позиції критиків стосовно того, що фонди, як правило, непрозорі, орієнтовані на політичну, а також фінансову віддачу, працюють за урядовим наказом та не завжди відповідають західним економічним та політичним інтересам. Саме тому розуміння природи, специфіки, а також інвестиційної діяльності та поведінки суверенних фондів, особливо в умовах фінансової кризи набуває першочергової актуальності.

В літературі можна зустріти різні назви, що використовуються для найменування державних фондів фінансових ресурсів: фонди природних ресурсів (natural resource funds), державні резервні накопичувальні фонди, фонди невідновлюваних ресурсів (non-renewable resource funds), сировинні фонди (commodity funds), нафтові фонди (oil funds), "фонди на чорний день" (rainy days funds), стабілізаційні фонди (stabilization funds), державні інвестиційні фонди, суверенні інвестиційні фонди, фонди суверенного добробуту (sovereign wealth funds) [9].

ФСД у зв'язку з різноманітністю видів класифікують, використовуючи, як правило, два критерії: мета створення ФСД, джерело формування статутного капіталу ФСД. Так, Міжнародний валютний фонд, використовуючи критерій мети створення ФСД, виділяє п'ять видів ФСД. Серед них: стабілізаційні фонди, основна мета яких – захист бюджету та економіки країни від коливань світових цін на сировину; ощадні фонди для майбутніх поколінь, їх мета – конвертація не відновлювальних сировинних активів в портфель диверсифікованих активів і пом'якшення наслідків "голландської хвороби"; корпорації по інвестуванню резервів, призначення яких полягає у збільшенні доходів від накопичених в країні золотовалютних резервів; фонди розвитку, які зазвичай фінансують соціально-економічні проекти або промислову реструктуризацію для забезпечення збільшення ВВП; резервні фонди на непередбачені пенсійні витрати, що формуються з джерел крім індивідуальних пенсійних внесків і які призначені для непередбачених витрат по невизначеному пенсійним зобов'язанням з бюджету уряду [5].

ФСД на основі критерію "джерело формування статутного капіталу" поділяють на дві основні групи: сировинні і не сировинні (Таблиця 1).

Таблиця 1. Найбільші за розмірами активів в управлінні ФСД світу

Країна	Назва фонду	Активи, млрд дол.	Походження	Індекс*
Норвегія	Урядовий пенсійний фонд – Глобал	656.2	Нафта	10
ОАЕ – Абу Дабі	Управління інвестиціями Абу Дабі	627	Нафта	3
Китай	Безризикова інвестиційна корпорація	567.9	Не споживчий	2
Саудівська Аравія	Sama Форін Холдингз	532.8	Нафта	4
Китай	Китайська інвестиційна корпорація	482	Не споживчий	2
Кувейт	Урядовий резервний фонд	296	Нафта	6
Китай – Гонконг	Урядова агенція з управління інвестиціями	293.3	Не споживчий	7
Сингапур	Урядова інвестиційна корпорація	247.5	Не споживчий	6
Сингапур	Тамасек холдингз	157.5	Не споживчий	7
Росія	Національний фонд добробуту	149.7	Нафта	5
Китай	Національний фонд соціальної безпеки	134.5	Не споживчий	-
Катар	Державний резервний фонд	115	Нафта	1
Австралія	Австралійський фонд майбутнього	78.2	Не споживчий	9
ОАЕ – Дубай	Інвестиційна корпорація Дубай	70	Нафта	5
ОАЕ – Федеральний	Резервний фонд Еміратів	65.3*	Нафта	1
Лівія	Лівійська інвестиційна корпорація	65	Нафта	1
Казахстан	Національний Фонд Казахстану	61.8	Нафта	8
Алжир	Резервний фонд/Фонд регулювання прибутку	56.7	Нафта	1
ОАЕ – Абу Дабі	Мубадала Компанія з Розвитку	53.1	Нафта	10
Південна Корея	Корейська інвестиційна корпорація	43	Не споживчий	9
США (Аляска)	Постійний резервний фонд Аляски	42.3	Нафта	9
Іран	Національний Фонд Розвитку Ірану	40	Нафта і газ	-
Малайзія	Казанан Національ	34	Не споживчий	7
Азербайджан	Державний Нафтовий Фонд	32.7	Нафта	10
Бруней	Управління інвестиціями Брунею	30	Нафта	1

Джерело: складено автором за даними [1]

Причинами створення державами ФСД замість швидкого використання всіх отриманих доходів можна назвати наступні: стабілізація поточного економічного розвитку, відповідальність перед майбутніми поколіннями і диверсифікація активів із золотовалютних резервів.

Джерелами створення суверенних фондів не сировинного походження є доходи держави від діяльності підприємств, в активах яких воно займає істотну частку, і доходи, принесені податковою політикою, включаючи валютні резерви центральних банків, бюджетні профіцити і профіцити міжнародної торгівлі. Такий, наприклад, спосіб формування фондів в Сінгапурі, Китаї, Ірландії, Австралії, Франції, Малайзії, Південній Кореї, В'єтнамі, Індонезії та інших країнах. У цьому випадку держава в результаті позитивного сальдо рахунку поточних операцій накопичує значні обсяги іноземної валюти. Резерви іноземної валюти традиційно використовуються державою для проведення монетарної політики і реагування на припинення потоків капіталу. У деяких країнах (Китай) обсяги резервів перевищують необхідні обсяги для здійснення монетарної політики. Частина цих резервів переводиться в ФСД для інвестування диверсифікованих активів в іноземній валюті.

Крім того, значні резерви в іноземній валюті сприяють зростанню пропозиції грошей, що тягне за собою інфляцію. Це може особливо негативно позначитися на таких країнах, як Китай, В'єтнам, Індонезія, які вибрали експорто-орієнтовану модель економічного зростання і тому зацікавлені в конкурентоспроможних цінах на свої товари. Щоб уникнути такої ситуації держава відкликає зайву ліквідність через стерилізацію активів. Це можливо до тих пір, поки відсоток, який сплачується на державні облігації, що випускаються для стерилізації зайвих резервів в іноземній валюті, не стає вище доходів за активами, в які інвестовані резерви. Тому частина резервів переводиться в ФСД, завдання яких полягає в їх інвестуванні в безліч активів (у тому числі фінансових), які можуть забезпечити більш високий дохід, хоча часто і ризикований [7].

Світовий досвід свідчить про використання двох основних моделей систем управління коштами суверенних фондів: державна модель управління коштами суверенних фондів та недержавна модель управління коштами суверенних фондів. На практиці ФСД зазвичай мають декілька цілей, що поступово змінюються. Наприклад, в деяких країнах створені фонди для цілей стабілізації та заощадження. При зміні обставин, цілі фондів також можуть змінюватися. Це особливо актуально для країн, що експортують природні ресурси.

Галузевий аналіз діяльності ФСД показує, що в докризовий період їх інвестиції переважали у фінансовому секторі, і при цьому перевага віддавалася США. У період світової фінансової кризи ФСД скоротили інвестиції в даний сектор через значні втрати. Особливістю передкризового періоду є те, що ФСД активізували вкладення в ризикові цінні папери. Наприклад, до 2008 р. їх частка в активах Державного пенсійного фонду Норвегії складала 40%, сінгапурського Tamasek – 57%, Інвестиційного управління Абу-Дабі (ОАЕ) – до 60% [6].

Такі стратегії інвестування приносили високий прибуток до 2008 р. Середньорічна доходність інвестицій норвезького фонду – 8,0%, сінгапурського – 7,4, фонду ОАЕ – також близько 8%. Лідером же є канадський фонд, чия прибутковість за підсумками 2006 р. склала 15% річних. ФСД на території СНД мають сировинне походження, але основне їх завдання полягає в підтримці розвитку несировинних секторів своїх країн. ФСД засновані в трьох країнах – експортерах нафти. Це Росія з двома фондами, оцінюваними в 168 млрд. дол.

США, Казахстан (28 млрд. дол. США) та Азербайджан (14,9 млрд. дол. США). Більшою мірою діяльність ФСД була представлена інвестуванням країн в розвинені країни, спрямованим на вирішення як економічних, так і політичних завдань. Це супроводжувалося посиленням протекціоністських тенденцій в інвестиційній політиці країн, що приймають капітал.

Загалом, поліпшення управління, прозорості та підзвітності ФСД залишається одним з основних аспектів їх ефективності та успіху. Це пов'язано не тільки з міжнародним сприйняттям ФСД, але й з їх діяльністю на користь вітчизняній економіці та громадянам відповідних приймаючих країн. Розроблені таблиці, рейтинги, індекси та кращі практики слід брати до уваги, проте зважати на їх методологічні обмеження та міжнародні перспективи. Зацікавлені сторони і уряди повинні активно працювати в напрямі удосконалення цих інструментів з використанням передової практики. Ці зусилля необхідно спрямовувати не тільки з огляду вирішення питання міжнародного скептицизму по відношенню до операцій та інвестицій ФСД.

Узагальнюючи вищезазначене можна виділити характеристики ФСД, що представляють особливий інтерес для України відносно її співпраці з такими глобальними інвесторами:

1. Висока динаміка нагромадження капіталу фондами суверенного добробуту, який продовжує активно зростати навіть в кризових умовах.

2. Відсутність законодавчих вимог щодо публічної звітності фондів про активи під їх управлінням, доходи, стратегії інвестування тощо. Для ФСД правила входження в капітал і виведення коштів, інвестиційний менеджмент, практика надання звітів у більшості випадків не є публічними. Як правило, роль ФСД, їх вплив на внутрішню політику держав і відображення діяльності в національній статистичній звітності непрозорі. Підвищення рівня транспарентності – це одна з вимог до ФСД з боку України, в разі прийняття інвестицій таких фондів.

3. Найчастіше ФСД інвестують у певні активи на власний розсуд (їх діяльність практично не регулюється спеціальним законодавством, на відміну від пенсійних та інвестиційних фондів) без права управління, але іноді беруть безпосередню участь в управлінні.

4. ФСД при інвестуванні за кордон почали віддавати перевагу країнам, що розвиваються і зростаючим економікам.

5. Поведінка деяких ФСД характеризується фінансовою агресивністю. Найбільш характерним прикладом нової інвестиційної стратегії стало створення в 2007 р. Китайської інвестиційної корпорації, що отримала в своє розпорядження 200 млрд. дол. США золотовалютних резервів. Китай готується зайняти більш активну позицію в інвестиційній діяльності і вже готовий до великого ризику.

6. Для реалізації глобальних планів по зкупці найбільш доходних міжнародних активів новим ФСД (наприклад у Китаї) необхідні кваліфіковані кадри, які пройшли навчання в кращих університетах світу, мають досвід роботи в фінансово-інвестиційній сфері. Україна з її потужним потенціалом фахівців фінансової сфери могла б зайняти чільне місце у кадровому забезпеченні таких фондів, які б в подальшому могли реалізувати національні інтереси.

Можливість України виступити в якості країни-реципієнта інвестицій ФСД повинна окреслюватись наступними принципами: неприпустимість створення протекціоністських бар'єрів або дискримінаційних заходів щодо ФСД як інвесторів; принцип симетричності поширення й на національних інвесторів будь-яких обме-

жень, введених додатково з міркувань національної безпеки; чіткість, відкритість та адекватність загрозам національній безпеці обмежувальних заходів щодо ФСД з боку України.

Наукові розробки доцільно направити на подальше вирішення проблем щодо ФСД в приймаючих країнах. Це може бути вирішено шляхом чіткого формулювання цілей і засобів діяльності для громадськості, що може забезпечити дотримання законності та дозволити громадському контролю впливати на зниження фінансової ренти або вигід від політичних дій. Розробки щодо оцінки діяльності ФСД, а також ідентифікації кращої практики, повинні бути проведені для забезпечення більшої прозорості та підзвітності для приймаючої країни.

1. Інститут дослідження ФСД. [Електронний ресурс] Режим доступу: www.swfinstitute.org – Назва з екрана. 2. Лапко О.О. Інноваційні пріоритети сталого розвитку економіки та фінансові можливості їх реалізації / О.О. Лапко, Г.В. Крамарев // Бізнесінформ №11. – 2011. – С.56-58. 3. Любікіна О.В. Посилення системи ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі / О.В. Любікіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – Вип. 127. – 2011. – С. 9-13. 4. Лютий І.О. Іноземний капітал та його вплив на розвиток інституційної структури

фінансового ринку України / І.О. Лютий, В.І. Кравець // Формування ринкової економіки в Україні, Збірник наукових праць Львівського національного університету імені Івана Франка. – Вип. 23 (частина 2). – 2010. – С. 92-98. 5. Шмарловская Г. Международные инвестиции суверенных фондов национального благосостояния / Г. Шмарловская, Е. Петрушевич // Банкаўскі веснік. – Вересень 2010. – С. 35-41. 6. Cappelen A. Can Norway Be a Role Model for Natural Resource Abundant Countries? [Електронний ресурс] / A.Cappelen, L. Mjoset // United Nations University, Research Paper No. 2009/23. Режим доступу:http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2009/en_GB/rp2009-2023/_files/81295409539514387/default/RP81295409539512009-81295409539514323.pdf. – Назва з екрана. 7. Fernandez N. Sovereign Wealth Funds: Investment Choices and Implications Around the World Finance [Електронний ресурс] / N.Fernandez // ECGI. – Working Paper No. 238/2009. February 2009. Режим доступу: www.efa2009.org%2Fpapers%2FFSSRN-id1341692.pdf – Назва з екрана. 8. Lyons G. A growing role for Sovereign Wealth Funds [Електронний ресурс] / G.Lyons // Voices on Society. – Vol. 3. – 2011. Режим доступу: <http://voices.mckinseysociety.com/sovereign-wealth-funds/> – Назва з екрана. 9. Mauro F. The Brave New World of Sovereign Wealth Funds /University of Pennsylvania research 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knowledge.wharton.upenn.edu/papers/download/052810_Lauder_Sovereign_Wealth_Fund_report_2010.pdf – Назва з екрана. 10. What is a SWF? [сайт] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.swfinstitute.org/what-is-a-swfi/> – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 04.12.12

УДК 330.101

А. Дука, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕХНОЛОГІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ Й. ШУМПЕТЕРА

Проаналізовано основоположні ідеї теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, що дозволяють обґрунтувати витoki технологічної модернізації на основі інноваційної концепції.

Ключові слова: інновації, модернізація, розвиток, технологія, технологічна модернізація, цикл.

В статье проанализированы фундаментальные идеи теории экономического развития Й. Шумпетера, что позволяет обосновать истоки технологической модернизации на основе инновационной концепции.

Ключевые слова: инновации, модернизация, развитие, технология, технологическая модернизация, цикл.

In the article the fundamental ideas of Schumpeter's theory of the economic development are explored, that allow to ground the sources of technological modernization on the basis of innovations conception.

Keywords: cycle, development, innovations, modernization, technology, technological modernization.

Складний досвід проведення ринкових трансформацій в національній економіці, що супроводжується значними матеріальними та соціальними витратами, висвітлює необхідність вирішення суттєвих структурних проблем. Погіршення кон'юнктури на світових та внутрішніх ринках внаслідок глобальної фінансово-економічної кризи призвело до низки негативних наслідків, які негативно вплинули на економічну ситуацію в країні і, як наслідок, призвели до зниження темпів зростання більшості соціально-економічних показників. За даними офіційної статистики, у 2008-2009 рр. суттєвого зниження зазнали щорічні темпи зростання промислового виробництва та зовнішньоторговельний оборот, погіршилася результативність та інвестиційна активність підприємств, зросло безробіття, зменшилися доходи населення. Зокрема, темпи зростання промислового виробництва, у % до попереднього року становили: у 2005р. – 103,1, у 2006 р. – 106,2, у 2007 р. – 110,2, у 2008 р. – 96,9, у 2009 р. – 78,1; темпи зростання реальної заробітної плати, у % до попереднього року становили: у 2005р. – 120,3, у 2006 р. – 118,3, у 2007 р. – 112,5, у 2008 р. – 106,3, у 2009 р. – 90,8 [1]. Аналогічними тенденціями характеризується динаміка й інших показників. Таким чином, фінансово-економічна криза ще раз показала безперспективність ігнорування необхідності стратегічних зрушень в економіці країни, а також у новому світі привернула увагу більшості науковців та практиків до необхідності реальних дій щодо технологічної модернізації національної економічної системи.

Аналізу наукового здобутку щодо внеску Шумпетера в розвиток сучасної економічної теорії присвячено чимало наукових праць, аналізу його досліджень присвячені випуски наукових журналів, зокрема Випуск 579-580 за 2011 р. Наукового вісника Чернівецького університету, в якому всебічно окреслені напрями наукових здобутків Й.Шумпетера у працях таких науковців як Галушка З.І., Гражевська Н.І., Мандибур В.О., Нестеренко О.П., Осецький В.Л., Соболев В.О., Чухно А.А. та ін., що підтверджує актуальність його наукових досліджень. Кожна його робота тією чи іншою мірою формує основу для пошуку напрямів удосконалення функціонування економіки.

Разом з тим, варто відзначити наявність значної кількості наукових здобутків та пропозицій на тлі формування інноваційної моделі розвитку національної економіки, в яких визначені основні орієнтири, стратегічні напрями та механізми реалізації [2-5,8,9], обґрунтовані науковою спільнотою, схвалені практиками, але більшість з яких, на жаль, залишаються лише задекларованими у стратегічних цілях соціально-економічного розвитку України. У новому світі виглядає й переосмислення проблем вибору такої моделі розвитку та механізму її реалізації, ролі інновацій та технологій у господарській еволюції, що здатна протистояти викликам глобальних фінансово-економічних криз. У цьому контексті особливої уваги заслуговує науковий доробок фундатора інноватики австрійського економіста Йозефа Шумпетера (1883-1950), у працях якого обґрунтовані правомірні й донині положення про інноваційно-

технологічну діяльність як універсальну функцію будь-якої суспільної формації, "фактор утворюючої руйнації", "нестабільної стабільності", головну рушійну силу розвитку економічної системи.

З огляду на зазначене метою даної статті є узагальнення наукових поглядів Й.Шумпетера у контексті обґрунтування технологічної модернізації національної економіки.

На підставі ґрунтовного дослідження зв'язку економічного розвитку й економічної теорії Шумпетер розкрив розвиток економічної науки, який проходить об'єктивно зумовлені етапи: ендегенні зміни, нововведення долають суперечності, порушуючи безперервність, і через "творче руйнування" виходять на новий рівень розвитку. Він спробував дати цілісну уяву про механізм функціонування та пояснити суть динаміки розвитку економіки. На противагу статичній економіці він намагався створити модель економіки, що розвивається. Неодмінними складовими її середовища визнаються ринок, господарська та особиста свобода підприємця-інноватора, тоді як відносини власності у його обґрунтуваннях не є визначальними. У праці "Теорія економічного розвитку" Й.Шумпетер писав: "...усередині економічної системи існує джерело енергії, яке призводить до порушення рівноваги. Якщо дійсно це існує, то має існувати й економічна теорія господарського розвитку, що базується не лише на зовнішніх факторах, які спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Саме таку теорію я спробував розробити" [7, с.53].

Вихідним пунктом міркувань Й.Шумпетера, була динамічна теорія розвитку капіталізму, що ґрунтується на постійних "коливаннях" кон'юнктури, у зв'язку із "здійсненням нових комбінацій" чинників виробництва, що викликаються до життя "динамічним підприємцем". Саме підприємця Шумпетер розглядає як новатора, що створює нові виробничі ситуації шляхом виготовлення нового товару або відомого продукту з новими властивостями (1), використання у виробництві нової техніки, нового застосування наявних засобів виробництва або впровадження нового, ще невідомого в даній галузі методу виробництва (2), освоєння нових ринків збуту (3), відкриття нових джерел сировини або напівфабрикатів (4), використання нової економічної організації виробництва, проведення реорганізації (організаційна перебудова), включаючи створення монополії або її підриєв конкурентів (5). Отже, Шумпетер у своїх обґрунтуваннях виводить п'ять характерних випадків таких нових комбінацій, хоча й різних за своєю сутністю, але з елементом новизни у кожному випадку, що їх об'єднує. Саме цю новизну Шумпетер розглядає вирішальним критерієм у визначенні нововведення.

Найважливішим, за теорією Шумпетера, є впровадження нових продуктів і нових методів виробництва, з перше обґрунтованими на теоретичному рівні відмінностями між ними як товарами (1) і технологічними (2) новаціями. Однак й інші комбінації (3) – (5) він пов'язував із впливом технічного прогресу та нововведень. Масова поява "нових комбінацій", в обґрунтуваннях Шумпетера, свідчить про початок піднесення економіки. Тим самим, пояснення розвитку економічної системи Шумпетер здійснює з позицій інноватики, вводючи у науковий обіг поняття базових і вторинних нововведень. Шумпетер дав визначення інновації як економічної категорії і вперше серед економістів зробив спробу дослідити можливості здійснення нововведень. Кожна інновація, що реалізує великий винахід являє собою, за Шумпетером, базову інновацію, оскільки створює пере-

думови для формування нових поколінь техніки і технологій. За нею виникає низка дрібніших інновацій (вторинних). Саме такий підхід покладений в основу формування теорії інноваційних пучків ("кластерів"), з якою Й. Шумпетер відіграв велику роль у розвитку теорії циклічних коливань обґрунтованих у праці "Економічні цикли" (1939). Розвиваючи ідеї довгих хвиль, Й. Шумпетер стверджував, що циклічність розвитку економіки пов'язана з новаторською діяльністю, оскільки розвиток є наслідком революційних зрушень, які викликані новими відкриттями та винаходами, стимулом для яких стає підприємницький прибуток на основі інвестицій, спрямованих у різні галузі економіки. За Шумпетером підприємець – це лідер, головний суб'єкт економічної системи, рушійна сила науково-технічного розвитку. Тому на початку циклу, здійснення економічного піднесення супроводжується появою винаходів, що з'являються не послідовно, а виникають "кластерами".

Цикл і весь процес розвитку пояснюється шляхом "індустріальної мутації", що руйнує стару структуру і безперервно створює нову. Цей процес творчого руйнування є внутрішньою притаманною особливістю капіталізму [7, с.83]. Інакше кажучи, змінюючи комбінацію факторів виробництва та удосконалюючи їх, підприємці спрямовують ці фактори до нової комбінації, яка має забезпечити зростання прибутку. Внутрішні, ендегенні фактори визначають зміни, а підприємець, упроваджуючи нововведення у період спокою і рівноваги, викликає порушення рівноваги, а тому й безперервності розвитку. Ці нововведення він називає інноваціями, а рух економіки представляє у вигляді кругообороту. Тим самим "творче руйнування" порушує безперервність для руху вперед і одночасно поліпшує кругооборот, розхитує існуючий порядок, тобто застарілі методи виробництва, знецінює устаткування, яке морально застаріло, а отже забезпечує оновлення техніки і технології виробництва, зміни їх комбінації і прогрес економіки. Шумпетер розумів, що інновація пов'язана з глибокими якісними зрушеннями у виробництві, завдяки новизні спроможна здійснити якісні удосконалення. Отже, як зазначає Чухно А.А., економічний розвиток у Шумпетера розглядається як складний процес взаємодії позитивних і негативних факторів, ринкових і неринкових сил, складний і багатограний процес, у якому устремління до нововведень протистоять різного роду обмеження, у тому числі традиційне мислення, усталена та звична поведінка, прив'язаність людини до вже освоєного і зрозумілого, тобто традиційні стереотипи [10, с.5]. Слід зазначити, що саме таке розуміння "творчого руйнування" дозволяє переосмислити роль науково-технічного і техніко-економічного прогресу у формуванні інноваційного типу економічного розвитку суспільства. Саме нові технології і створювані на їхній основі нові товари неминує пов'язані з "творчим руйнуванням", вони витісняють застарілі продукти виробництва, зумовлюють структурні зміни в економіці. Фактично інновації, нововведення та підприємництво крізь призму дослідження процесу накопичення знань у наукових пошуках Шумпетера сприяли становленню та розвитку сучасної економіки знань, розумінню нового інформаційного (постіндустріального) способу виробництва.

У зв'язку з цим, дедалі актуальнішими постає питання технологічної модернізації економіки України у постіндустріальному напрямі трансформаційних перетворень світової господарської системи. Варто зазначити, що сучасні тенденції розвитку національної економіки не відповідають сучасним викликам структурних глоба-

льних перетворень на основі реалізації інноваційної моделі розвитку. За даними Всесвітнього економічного форуму, Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139 країн світу посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю – 63 місце.

Серед основних проблем розвитку інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення в Україні у контексті Програми інвестиційної та інноваційної діяльності України виділяються: недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій з метою розвитку економіки, у тому числі механізму забезпечення розвитку державно-приватного партнерства; низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності; невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів; недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок; невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва; незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій; недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва [6].

За цих обставин пріоритетами розвитку економіки на інноваційній основі є провадження освітньої, наукової та науково-технічної діяльності, здійснення заходів з концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, тобто прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер і втілюватись у цілісній інноваційній політиці та дієвому державному стимулюванні перебудови національної економіки з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку. Перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку повинна забезпечуватись через створення ефективної системи організаційного забезпечення щодо моніторингу технологічних інновацій, експертизи інноваційних ідей, подальше формування інноваційної інфраструктури, удосконалення патентно-ліцензійної діяльності, зокрема у напрямі скорочення термінів патентування винаходів, забезпечення трансферу технологій та захисту прав інтелектуальної власності, удосконалення механізмів фінансової

підтримки наукових досліджень, венчурного фінансування, зокрема шляхом запровадження в цій сфері програм приватно-державного партнерства; запровадження системи пільг і преференцій для суб'єктів інноваційної діяльності щодо високотехнологічних галузей та виробництва наукомісткої, енергозберігаючої, експортоорієнтованої та імпортозаміщувальної продукції. З огляду на це важливим постає застосування практики будь-якої форми взаємодії приватного капіталу і державних інституцій при підготовці, реалізації та розповсюдженні інновацій, структурно-технологічного вдосконалення виробництва, удосконалення відтворювальної структури промисловості.

Таким чином, сучасна практика доводить, що зміна циклів розвитку є об'єктивними умовами існування економічної системи. Й.Шумпетер трактував кризу та депресію як вихідний пункт механізму реорганізації структури економічної системи шляхом колективної взаємодії новаторів – підприємців, діяльність яких передбачає "великий надлишок сил понад щоденну потребу" [7, с. 93]. В процесі розвитку суспільства, небезпека кризових явищ постійно зростає у зв'язку з загостренням конкуренції в економіці. Тим самим дія конкурентних сил призводить до появи інновацій, впровадження яких відкриває шлях до подальшого виходу з кризи та динамічного розвитку, а відтак супроводжується структурними зрушеннями. Таким чином, теоретичні розробки Шумпетера, які є надбанням світової економічної думки, стали відправною точкою формування поглядів сучасних економістів на проблеми регулювання ринкової економіки, а зроблені Й.А. Шумпетером висновки зберігають свою актуальність і сьогодні.

1. Державна служба статистики України. [Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>].
2. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: наукова доповідь / Ю. М. Бажал [та ін]; ред. В. П. Александрова ; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К.: Ін-т економічного прогнозування, 2002. – 80 с. 3. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналітичні матеріали до Парламентських слухань "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" / Л. І. Федулова [та ін.]; ред. Л. І. Федулова, Г. О. Андрощук ; Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України". – К.: [б.в.], 2009. – 196 с. 4. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В. Одотюк; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 304 с. 5. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики / В. Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 413 с. 6. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні". Постанова Кабінету міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389 // [Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-n>]. 7. Теория экономического развития – Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия/ Й. А. Шумпетер; пер. с нем., англ. В. С. Автономов [и др.]. – М.: Эксмо, 2008. – 863 с. 8. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України / [Федулова Л.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К.: [б. в.], 2011. – 655 с. 9. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України/ А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с. 10. Чухно А.А. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії / А.А.Чухно // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2011. – Вип. 579-580. – Економіка. – С.3-10.

Надійшла до редколегії 06.12.12

УДК 330.34

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка**ІННОВАЦІЙНА ТЕОРІЯ Й. ШУМПЕТЕРА: СУЧАСНЕ ЗВУЧАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІДЕЙ**

Розкрито значення новаторських підходів Й. Шумпетера у конструюванні пізнавального інструментарію дослідження проблем економічного розвитку з позицій становлення методологічних засад неокласичної та постнеокласичної науки.

Ключові слова: економічний розвиток, інновації, підприємець-новатор, інноваційна теорія, глобальний інноваційний індекс.

Раскрыто значение новаторских подходов Й. Шумпетера в конструировании познавательного инструментария проблем экономического развития с позиций становления методологических оснований неоклассической и постнеоклассической науки.

Ключевые слова: экономическое развитие, инновации, предприниматель-новатор, инновационная теория, глобальный инновационный индекс.

The author expanded the meaning of J. Shumpeter innovative approaches in the designing of cognitive tools of researching the economic development problems from the standpoint of becoming the methodological principles of nonclassical and postnonclassical science.

Keywords: economic development, innovations, entrepreneur-innovator, innovation theory, Global Innovation Index.

На початку десятих років ХХІ ст. наукова спільнота відзначила 100-річний ювілей однієї з найвидатніших фундаментальних економічних праць ХХ ст. – праці Й. А. Шумпетера "Теорія економічного розвитку", створення та перше видання якої пов'язане з Чернівецьким університетом, де у 1909 р. розпочав свою професорську кар'єру молодий вчений. Завдяки цій праці економічна наука була збагачена інноваційною теорією економічного розвитку, що пояснювала економічну динаміку (процес, коли економіка різко змінює власні показники без жодних впливів ззовні) виключно через її внутрішню енергію – створення "нових комбінацій" виробничих благ, що в подальшому дістане назву "інновації", втілення яких здійснюють підприємці-новатори завдяки їх економічній творчості та за допомогою функціонування розвиненого інституту кредиту. Творче поєднання трьох динамічних факторів – різних типів інновацій (насамперед, технологічних), підприємницької активності і механізму кредитування – забезпечує прогрес будь-якої економіки. М. Блауг визначив Йозефа А. Шумпетера як одного "з гігантів економічної науки ХХ ст., чиє грандіозне бачення економічного процесу як єдиної цілісності може бути співставлено з баченням Адама Сміта та Карла Маркса" [2, с. 332]. За сто років термін "інновація" та проблематика інноваційного розвитку постали не лише об'єктом жвавих наукових дискусій і наукових розвідок (зокрема це відображено у роботах [3], [5], [12], [14]), але й увійшли до всіх підручників з економіки та менеджменту, стали основою розробки стратегій розвитку не лише корпорацій, але й багатьох країн світу ([8], [9], [12], [13]), а також інструментарію оцінювання розвитку країн світу на глобальному рівні – йдеться про Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі ([18]), Глобальний інноваційний індекс ([19]), Індекс економіки знань Інституту Світового банку та Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного таблo. У більшості наукових праць вітчизняних дослідників, присвячених інноваційному контексту сучасного розвитку, положення інноваційної теорії Й. Шумпетера розглядаються як констатація факту того, що він уперше увів до наукового обігу термін "інновація". Водночас це надзвичайно звучує розуміння теоретико-методологічного внеску Йозефа А. Шумпетера до сфери економічного пізнання. Оскільки саме його новаторський підхід до розробки пізнавального інструментарію дослідження економічних процесів уможливив проникнення до їх внутрішньої логіки, розкриття істинного рушія економічного розвитку як ендогенного чинника економічної системи, водночас дієвість якого як ядра саморозвитку економічної системи базується на розвиненості багатьох економічних і соціальних інститутів.

На актуалізації звернення до теоретичної спадщини Й. Шумпетера в аналізі економічних проблем сучасності, зокрема вітчизняних реалій, наголошує відомий український дослідник Ю. Багал у передмові до українсько-го перекладу "Теорії економічного розвитку" [16, с. 7–16]. Важливість новаторського підходу Й. Шумпетера у розробці пізнавального інструментарію для дослідження економічних процесів підкреслюють відомі українські дослідники вчені, що розкривають проблеми розвитку методології економічної науки, В. Базилевич і В. Ільїн у роботі "Філософія економіки": "економічну історію, метафізику та філософські узагальнення Й. Шумпетер включив до економічного аналізу з власне теорією та статистикою, що набагато ширше сучасних уявлень про економічне знання і виходить за межі практики сучасної економічної освіти" [1, с. 758]. Щодо питання оновлення економічної методології, видатний економіст-теоретик А. Гальчінський вказує на обґрунтування Й. Шумпетером (разом із К. Марксом) методологічних принципів саморозвитку економічної системи, що виводить економічне пізнання за межі концептуального контексту статичності неокласичних принципів теорії економічної рівноваги [4, с. 291].

Дослідження проблем економічного розвитку є актуалізованими в сучасній економічній науці, водночас донині є актуальними питання: наскільки положення інноваційної теорії економічного розвитку Й. Шумпетера слугують дієвим методологічним інструментарієм для пізнання сучасності? Які новаторські підходи Й. Шумпетера у розробці пізнавального інструментарію дослідження економічних процесів уможливили розробку такої теоретичної системи економічного знання, яка й донині зберігає свій потужний пізнавальний потенціал?

Метою статті є розкриття новаторського підходу Й. А. Шумпетера до розробки методологічних засад дослідження проблем економічного розвитку у контексті становлення неокласичної та постнеокласичної науки.

Робота Й. Шумпетера була написана і вийшла друком у досить цікавий час з точки зору еволюції цивілізації загалом та еволюції такого її інституту як "наука" зокрема. Період кінця ХІХ – початку ХХ ст., сучасником якого був молодий амбітний дослідник Йозеф А. Шумпетер, на європейському континенті та США яскраво засвідчив трансформації у господарському і соціокультурному середовищах та появу нового типу суспільства – техногенного суспільства. Головними ознаками техногенного суспільства на відміну від традиційного є інтенсивний тип розвитку з внутрішніми резервами і динамічно темпу змін, розуміння оригінальності та нововведень як вищої цінності, а ролі людини – як активної у діяльнісному ставленні до світу [7, с. 207]. Усі означені характеристики, яких набувало господарське середо-

вище з поширенням і розвитком ринку та індустріальної системи виробництва, стали проявом нової його якості – трансформації з власне господарського середовища в економічне [6, с. 517]. Розуміння господарського середовища традиційного суспільства (навіть за наявності таких атрибутів економічного середовища як приватна власність, поділ праці, вільна конкуренція, товарно-грошові відносини) викладене Й. Шумпетером у першому розділі його роботи, що має назву "Господарський колообіг в його обумовленості існуючими відносинами". Хотілось би наголосити на вживанні прикметника "господарський" (див. видання: 17, с. 47]), а не "економічний" колообіг, як це запропоновано в українському перекладі його праці [16, с. 23]. Центральну роль в усталеному колообігу відведено суб'єкту господарської діяльності – виробнику, що під час виробництва благ комбінує речі і сили ("виробляти – означає поєднувати досяжні речі і сили" [16, с. 31]). Водночас таке комбінування спрямоване на постійне відтворення традиційної структури виробництва (рух по колу), що з позицій економічної науки має розглядатися у контексті досягнення рівноважного стану. І ті зміни у господарських процесах унаслідок зовнішніх (екзогенних) шоків щодо подібних пристосувань є адаптаційними, це безперервний потік адаптації. Такі адаптації в економічній науці можуть розглядатися через призму еволюційної теорії Дарвіна, що розкриває логіку еволюції біологічних організмів через механізм адаптації до зовнішніх природних умов. Поступові (адаптаційні) зміни у господарських процесах, на думку Й. Шумпетера, відображає термін "економічний ріст", але не термін "економічний розвиток". Його обумовлюють зміни іншого типу – це дискретні фундаментальні зміни у господарських процесах, що переривають традиційний колообіг, такі зміни відбуваються не як відповідь на екзогенні шоки, а як результат впливу ендегенних факторів, якими й постають "нові комбінації" внаслідок творчих актів особливого суб'єкта – підприємця-інноватора, чий інновацій (насамперед технологічний) спричиняють турбулентність економічної системи – "творче руйнування" зсередини рівноважного її стану (норми), переведення її до якісного нового рівня рівноваги (наступна норма), за якого традиційна структура докорінно змінюється, ускладнюється, відтак господарський колообіг трансформується в економічну систему.

Загалом термін "інновація" (від лат. *innovation*, англ. *Innovation* – нововведення) вживається достатньо давно. Він зустрічається у філософських роботах Ф. Бекона, літературних творах Дж. Чепмена, засновника США Т. Джефферсона, політика Е. Берка. У XVII–XVIII ст. його застосовували для позначення процесів оновлення різноманітних суспільних сфер. У науковий обіг цей термін уперше введений культурологами у XIX ст. щодо явищ культури, непридатних попереднім етапам її розвитку, проте які з'явилися й дістали визнання у процесі становлення техногенного типу суспільства, серед базових цінностей якого на відміну від традиційного суспільства провідне місце посідає оригінальність, спрямованість на зміни, нове загалом. У лінгвістиці інновацією позначали новоутворення [11, с. 327]. Й. Шумпетер, застосувавши словосполучення "нова комбінація", власне термін "інновація" увів до наукового обігу через суб'єкта, який втілює нове, тобто через підприємця-інноватора. У співвідношенні старого і нового він підкреслював витіснення новими комбінаціями старих засобів виробництва і систем його організації, це "творче руйнування" – руйнування старої економічної рівноваги з системою традиційних товарів, цін на них і середнього рівня прибутковості капіталів та утворення нової системи – нових (невідомих ринку) товарів, нового рівня цін (монопольних), нових ринків, високих рівнів прибутковості капіталів і ризиків. Водночас лише через понад

півстоліття емпіричні дані підтвердили економічні ідеї видатного вченого: у 1970 р. 40 % доходів у промисловості США були отримані завдяки випуску товарів, які за десять років до того не існували, у 1985 р. 60 % доходів було отримано від випуску товарів, невідомих у 1970 р. [11, с. 328].

Фундаментальне значення для економічної науки має визначення категорії "розвиток" – це "такий перехід від норми економічної системи до іншої її норми, який не можна розкласти на нескінченно малі етапи", що обґрунтоване Шумпетером у роботі "Розвиток" (1932), випадково була віднайденою та опублікованою аж у 1993 р., проте яка суттєво доповнює більш ранню роботу "Теорія економічного розвитку". Обґрунтування такого важливого положення Й. Шумпетер аргументує особливістю економічної науки, це кількісне вираження її предмету та об'єкту ("кількісний характер економічних фактів", "фундаментальні явища, насамперед, ціни, які за своєю природою мають кількісне значення" [17, с. 846]). Така особливість об'єкту економічної науки та її самої як кількісний характер уможливорює постановку питання про економічні зміни та причинно-наслідкові зв'язки, що розкривають їх економічну природу. Відповідь на такі питання за допомогою домінуючих кількісних методів економічного дослідження (наприклад, вальрасівська система взаємопов'язаних змінних) не надає змогу відповісти на головне питання походження радикальних, а не адаптаційних, змін, які обумовлюють іншу якість самої економічної системи, що, у свою чергу, має кількісне вираження, але не може бути пояснена через призму еволюційної теорії Дарвіна (поступові адаптаційні зміни за мільйони років як нескінченно малі етапи пристосування до зовнішніх природних умов). За висловом Вальраса, що цитується у передмові до японського видання "Теорії економічного розвитку" (1937), "економічне життя за своєю природою ... пасивне і всього-на-всього пристосовується до того впливу, яке здійснюють на нього природа і суспільство" [17, с. 43]. Шумпетер показує безплідність використання теорій стаціонарного процесу (такого процесу, що не розвивається під впливом внутрішніх сил, а лише відтворює в певні відрізки часу постійні норми реального доходу) для виявлення першопричин історичного розвитку, який характеризується стрибкоподібними змінами. Тоді як саме у надрах економічної системи присутнє джерело енергії, що викликає порушення рівноваги [17, с. 44]. Проте найголовнішою проблемою є проблема теоретична – наявність фундаментальних відмінностей в економіці між детермінованими і невизначеними явищами за можливості кількісного їх виміру, методологія кількісного вимірювання ґрунтується на розробці пізнавального інструментарію, виходячи із детермінованого – "один стан системи може бути виведений з іншого лише у межах однієї й тієї ж норми... Проте в межах будь-якої конкретної науки, одна норма ніколи не може бути виведена з іншої" [17, с. 850]. Отже, для обґрунтування нового економічного знання щодо природи економічного розвитку пізнавальний інструментарій економічної науки має бути розширений новими методологічними підходами та методами якісного аналізу, за допомогою яких можна було б досліджувати економічні явища і процеси як гетерогенні за своєю сутністю, на відміну від панівних уявлень про них як гомогенних, однорідних та пошуку їх елементарної цеглини, через розуміння якої можна створити наукову картину економічної реальності.

Гетерогенність економічних явищ і процесів, які в сукупності забезпечують економічний розвиток, пов'язана насамперед з особливостями реалізації підприємницької діяльності, оскільки "втілення нових комбінацій є особливим процесом і предметом соціальної функ-

ції". Шумпетер пояснює таку особливість через якісну відмінність поведінки підприємців-інноваторів за цілями, предметом і способами діяльності. Це вимагає також інших здібностей, аніж здібності до простої раціональної економічної поведінки, які притаманні суб'єкту господарювання у втіленні незмінного колообігу, це властивості екстраординарного інтелекту й волі, неперервної градації "ініціативи" та лідерства, що актуалізує потенційне [16, с. 86–89]. Для пояснення відмінностей поведінки підприємця-інноватора ("робити щось нове", виходячи за межі традиції – конструювати нові правила поведінки, нові показники, інтуїтивно осягати майбутнє, долати опір соціального середовища) Й. Шумпетер наводить приклад наукових досліджень вченого, пояснюючи спільність новизни в економічних процесах і в науці. Оцінювання соціальних властивостей підприємця-інноватора, що ініціює зміни узвичаєного колообігу, та його мотивації вимагає нового пізнавального інструментарію, методів якісного аналізу і міждисциплінарного синтезу. Подібні підходи продемонстровані майже через сто років поспіль – при розробці Глобального інноваційного індексу (GII) задля створення системи показників, що надають змогу здійснювати неперервне оцінювання інновацій у глобальному масштабі з урахуванням міждисциплінарних зв'язків. Рейтинг має на меті розробку показників і методів, які здатні відобразити багатоманітність прояву і впливу інновацій на життя суспільства. Так, у підіндексі "Інститути" оцінюються політична обстановка (політична стабільність і відсутність насилля/тероризму; ефективність уряду; свобода преси); середовище нормативного регулювання (якість нормативного регулювання, верховенство закону, вартість звільнення за скороченням штату); бізнес-середовище (легкість започаткування бізнесу, вирішення неплатоспроможності, а також сплати податків). У підіндексі "Людський капітал і дослідження" оцінку дістають компоненти: освіта (видатки на освіту, державні витрати на одного учня, очікувана тривалість навчання, оцінювання в читанні, математиці та науці, співвідношення учнів і вчителів у середніх школах), вища освіта (прийом у вузи, випускники у галузі науки і техніки, "вхідна" мобільність вищої освіти, прийом до зовнішніх ВНЗ), дослідження і розробки – ДіР (дослідники, валові витрати на ДіР, якість науково-дослідних установ). У підіндексі "Інфраструктура" оцінюються: ІКТ (доступність ІКТ, використання ІКТ, урядові онлайн-сервіси, електронна участь онлайн), загальна інфраструктура (вироблення і споживання електроенергії, інфраструктура торгівлі та пов'язана з нею транспортна інфраструктура, валове накопичення капіталу), екологічна сталість (ВВП на одиницю споживання енергії, екологічні показники, екологічні сертифікати ISO 14001). Підіндекс "Складність ринку" формується через оцінювання: кредиту (простота отримання кредиту, внутрішні кредити приватному сектору, валовий кредитний портфель макрофінансових організацій), інвестування (простота захисту інвесторів, ринкова капіталізація, загальна вартість торгових акцій, венчурний капітал), торгівлі і конкуренції (прикладна тарифна ставка, доступ до ринку не-сільськогосподарських експортів, імпорту та експорту товарів і послуг, інтенсивність конкуренції на місцевому рівні). У підіндексі "Складність бізнесу" надається оцінка працівників інтелектуальної сфери (зайнятість у знаннєвомістких послугах, фірми, які пропонують формальне навчання, валові витрати на ДіР з боку підприємницького сектора, значення по GMAT та кількість його учасників), інноваційні зв'язки (співпраця між університетськими та промисловими дослідженнями, стан розвитку кластерів, валові витрати на ДіР, фінансовані з-за кордону, залучення до угод венчурних / стратегічних альянсів, частка патентів з іноземними винахідни-

ками), засвоєння знань (роялті та ліцензійні платежі, високотехнологічний імпорту, імпорту комп'ютерів та комунікаційних послуг, іноземні прямі інвестиції, чисті притоки). У підіндексі "Знання та технології" розглядаються такі показники як створення знань (патентні заявки в національному бюро; патентні заявки в національному бюро; національне бюро заявок на корисні моделі; наукові та технічні статті у журналах), вплив знань (темпи зростання ВВП на одного працівника; нова "щільність" бізнесу; загальні витрати на комп'ютерне програмне забезпечення; сертифікати якості ISO 9001), поширення знань (роялті та ліцензійні платежі й надходження, високотехнологічний експорт, експорт комп'ютерів та послуг зв'язку, іноземні прямі інвестиції, чисті відтоки) [19].

Теоретичні положення Й. Шумпетера були висловлені у першій третині ХХ ст., коли прогрес соціального інституту "науки" був пов'язаний насамперед з її внутрішніми флуктуаціями – у системі генерування нових наукових і технічних знань відбувалася зміна типу наукової раціональності – перехід від класичного до неklasичного типу наукової раціональності [6, с. 517]. Парадигмальні теорії неklasичної науки (теорія відносності, квантова механіка, еволюційні теорії в біології та соціальних науках, генетика, кібернетика і теорія систем) формували онтологічні засади генерування нових наукових знань, у т.ч. економічних. Такий вплив простежується і на інноваційну теорію економічного розвитку Й. Шумпетера, зокрема це положення щодо дискретності економічного розвитку як переривання усталеного стаціонарного рівноважного стану системи, що характеризує категорія економічного росту. Водночас наведене трактування поняття "розвиток" виходить за межі онтологічних засад не лише класичної, але й неklasичної науки: йдеться про онтологічні засади постнеklasичної науки, які розкриває теорія нерівноважних систем: це припущення самозбуджувальності процесів у складних системах, пояснення складних явищ на основі комбінації випадкового і необхідного, розуміння причинності як складної взаємодії різноякісних за своєю природою сил. На поч. ХХ ст., задовго до ознайомлення наукового співтовариства з положеннями теорії дисипативних систем І. Пригожина і методології нелінійних досліджень, молодий дослідник Й. Шумпетер зробив інтелектуальний виклик не тільки економічній науці та її тогочасному мейнстриму – маржиналізму, але й усій світовій науці. У його теорії інновації відіграють роль ядра саморозвитку економічної системи, а підприємці-інноватори, залучаючи інвестиції з зовнішніх і внутрішніх джерел, уможливають флуктуації, що виводять економічну систему з її рівноважного у турбулентний стан, і лише останній має розглядатися як розвиток. Власне економічну систему Шумпетер розглядав як відкриту і складну систему, її іманентною властивістю є невизначеність – своєрідне живильне середовище для появи, втілення і дифузії інновацій, розгортання активності підприємців-інноваторів, на відміну від домінуючих неокласичних положень про її замкненість і лінійність зв'язків, що можуть охарактеризувати стаціонарний стан статичної рівноваги та довершеність інформації. Іманентна риса економічної системи (як і природи та суспільства загалом) – невизначеність – заперечує можливість побудови цілісної теорії розвитку. Поняття невизначеності має значний методологічний потенціал для усіх суспільних наук: учений переконливо довів, що виводити невизначеність як екзогенний фактор за межі предмету окремої конкретної науки можливо лише до тих пір, доки не взяти до уваги єдності суспільних наук: "тоді передача проблеми з компетенції однієї суспільної науки до компетенції іншої вводить нас неначебто в зачароване коло", відтак "логіка адаптаційних процесів ... може або заперечувати, або ігнорувати розвиток"

[17, с. 852]. Відтак шумпетерівську тріаду "винахід – інновація – дифузія", що пояснює внутрішнє джерело змін економічної системи, необхідно розуміти також як тріаду "невизначеність – новизна – стрибок". З позицій теорії нелінійних досліджень подібна тріадність і може пояснити ті соціально-економічні трансформації ХХ ст., що призвели до появи якісно нової системи – синергетичної соціально-економічної системи. У сфері реального буття, про що у 1980-х рр. зазначав О. Тоффлер, це не продовження розвитку індустріального суспільства, це його радикальна зміна, що багато в чому заперечує попередній досвід, тоді як у науковій сфері жодна з наявних суспільних теорій не придатна для пояснення нових постцивілізаційних відносин, що стверджуються [цит. за: 4, с. 174]. Відомий дослідник проблем розвитку економічної методології А. Гальчинський подібну ситуацію справедливо називає кінцем усталених методологічних ідеалів [4, с. 180]. Водночас, слідуючи ідеям Й. Шумпетера, можемо переконатися, що адекватний пізнавальний інструментарій для розкриття логіки розвитку економічної системи у довгостроковому періоді так і не був розроблений, оскільки методологічні підходи та методи економічних досліджень, що пояснювали часткові стани економічних явищ і процесів (насамперед, їх кількісний вираз), не могли створити цілісної картини економічної реальності, до фундаментальних проблем якої і відноситься проблема розвитку. Нині такою методологічною доктриною може стати методологія складних систем і синергетика, положення щодо методологічного плюралізму в контексті розвитку пізнавального інструментарію економічних досліджень.

Таким чином, науковому співтовариству знадобилося майже століття розвитку метатеоретичного знання у контексті становлення постнекласичного типу наукової раціональності для того, щоб оцінити новаторський прорив Йозефа А. Шумпетера його інноваційною теорією економічного розвитку, де запропоновано нові методологічні засади та інструментарій наукового пізнання довгострокових економічних явищ і процесів за умов становлення інформаційного суспільства, які поєднують міждисциплінарний підхід та якісний аналіз. Теоретичний спадок Й. Шумпетера в його роботах, де розкривається внутрішня логіка економічного розвитку, досить важко оцінити з позицій економічної методології, її варто розглядати у контексті становлення постнекласичної науки, насамперед інформаційного підходу та негентропійного принципу інформації, що базується на розкритті поняття "невизначеність", теорії нелінійних до-

сліджень, з позицій якої як складно організована дисипативна система з внутрішніми джерелами розвитку мають розглядатися і соціально-економічна система окремої країни, і людина – істинний творець усього нового, яка все більшою мірою вириває свою життєдіяльність із тенет традицій.

1. Базилевич В. Д. Философия экономики. История [Текст] / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – К. Знання; М. Рыбари, 2011. – 927 с.
2. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса [Текст] / Марк Блауг; [пер. с англ. под ред. А. А. Фофанова]. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с. 3. Вдовиченко А.М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України [Текст]: [монографія] / А.М. Вдовиченко. – К.: ДКС Центр, 2012. – 216 с.
4. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій [Текст] / А. С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
5. Егоров И.Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития [Текст] / И.Ю. Егоров. – К.: ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. – 338 с. 6. Жилинська О. І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації [Текст]: [монографія] / О.І. Жилинська. – К.: Парламентське вид-во, 2010. – 552 с. 7. Жилинська О.І. Научно-техническая деятельность в становлении технологического общества [Текст]: [монография] / О. И. Жилинская // XXI век: интеллектуальная революция / [под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой]. – М., К., 2012. – С. 205–211. 8. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями [Текст]: [монография] / [под ред. Б.З. Мильнера]. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с. 9. Инновационное развитие экономики: международный опыт и проблемы России [Текст]: [монография] / науч. ред. В.П. Федоров. – М.; СПб.: Нестор-История, 2012. – 352 с. 10. Инновационное развитие и экономический рост: Материалы V Международной научной конференции. Москва, РУДН, 3 ноября 2011 г. – М.: РУДН, 2011. – 846 с. 11. Міждисциплінарний словник з менеджменту [Текст]: навч. посіб. / [Д.М. Черваньов, О.І. Жилинська, М.В. Петровський та ін.]; за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилинської. – К. Нічлава, 2011. – 624 с. 12. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Европейская Экономическая Комиссия ООН. – Нью-Йорк, Женева: ООН, 2011. – 172 с. 13. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України [Текст]: у 3 т. / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 564 с. 14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Текст] / [авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко]. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. 15. Феномен інновацій: освіта, суспільство, культура [Текст]: [монографія] / [за ред. В. Г. Кременя]. – К.: Педагогічна думка, 2008. – 472 с. 16. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу [Текст] / Йозеф А. Шумпетер; [пер. з англ. В. Старка]. – К.: Вид-й дім "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с. 17. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія [Текст] / Й.А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Челуренко; пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с. 18. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Electronic source]. – Access mode to a resource: [http://www.weforum.org/docs/WEF_19.The Global Innovation Index 2012 \[Electronic source\]](http://www.weforum.org/docs/WEF_19.The%20Global%20Innovation%20Index%202012.pdf) – Access mode to a resource: <http://www.globalinnovationindex.org/gii>.

Надійшло до редколегії 07.12.12

УДК 339.13.017

А. Игнатюк, д-р. экон. наук, доц.,
КНУ имени Тараса Шевченко

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Здійснено систематизацію теоретико-методологічних підходів до аналізу ринків з метою визначення сучасного предмету дослідження теорії галузевих ринків.

Ключові слова: галузеві ринки, конкуренція, парадигма "структура-поведінка-результат", гарвардська школа, чикагська школа.

Осуществлена систематизация теоретико-методологических подходов к анализу рынков для определения современного предмета исследования теории отраслевых рынков.

Ключевые слова: отраслевые рынки, конкуренция, парадигма "структура-поведение-результат", гарвардская школа, чикагская школа. *Еволюція теоретико-методологічних підходів до дослідження галузевих ринків*

Systematization of the theoretical and methodological approaches of markets analysis was done in order to identify current research subject of industrial organization theory.

Keywords: industry markets, competition, paradigm "Structure – Conduct – Performance approach" SCP, Harvard School of Economics, Chicago School of Economics.

Развитие экономических систем приводит к усложнению взаимодействия между субъектами рыночных отношений. Меняются формы, методы конкуренции

между фирмами-производителями продукции, поставщиками ресурсов, дистрибьюторами. Особенно обостряется конкурентное соперничество в условиях глоба-

лизации, когда границы рынков расширяются до международного уровня. Вместе с эволюцией рыночных отношений возрастает необходимость теоретического анализа отраслевых рынков, что нашло отражение в альтернативных направлениях их исследования, систематизация которых позволяет всесторонне проанализировать тенденции развития рынков товаров и услуг, выявить основные противоречия взаимодействия между фирмами на рынках в условиях глобализации.

Исследованию проблем рыночных отношений посвящены работы известных экономистов, среди которых: С. Авдашева, В. Базилевич, В. Баумоль, Дж. Бейн, Д. Вернон, В. Вискузи, А. Вурос, Д. Гарингтон, А. Герасименко, Л. Кабраль, Р. Кейвз, Р. Коуза, В. Кузнецов, В. Лагутин, В. Лир, Э. Мейсон, Д. Моррис, М. Портер, Дж. Робинсон, Н. Розанова, Д. Росс, А. Старостина, Дж. Стиглер, В. Точилин, В. Третьяк, О. Уильямсон, Г. Филук, Г. Хэмел, Д. Хэй, К. Хитер, Е. Чемберлен, А. Шаститико, Ф. Шерер, А. Юданов и другие.

Целью статьи является систематизация теоретико-методологических подходов к анализу отраслевых рынков для определения современного предмета исследования теории отраслевых рынков.

Анализ показывает, что теоретико-методологические подходы к исследованию отношений между субъектами хозяйствования на отраслевом уровне менялись с развитием экономики и экономической мысли. Как известно, в 40-70 гг. отраслевые рынки анализировали экономисты гарвардской и чикагской школ. Теоретические и методологические основы исследования отраслевых рынков представителями гарвардской школы были сформированы в трудах Э. Мейсона, Дж. Бейна, Э. Чемберлина, Дж. Робинсона. Разработанный ими методологический подход условно получил название системного подхода. Речь идет о концептуальной схеме, которая содержит три базовых блока в исследовании отраслевых рынков, получившая название парадигмы "Структура – Поведение – Результат" ("Structure – Conduct – Performance approach" SCP). Буквально название парадигмы переводится как "структура – поведение – эффективность подхода", однако в русском переводе она предоставляется как "структура – поведение – результат (результативность)".

Во второй половине XX в. сформирована наиболее полная версия этой парадигмы, которая была дополнена двумя блоками, в одном из которых предполагалось формирование базовых условий для анализа отраслевого рынка, а в другом – инструменты и проблемы государственной политики [1, с. 3 -6, 403 – 418], [2, с. 58-65], [3, с. 102-103]. Содержание каждого блока парадигмы определяет объект анализа, а также возможные характеристики функционирования отраслевых рынков в статике и динамике.

Существенный шаг в разработке системного подхода к анализу отраслевых рынков сделал Ф.М. Шерер. Обосновав результаты многих теоретических и эмпирических исследований, он предположил взаимозависимости всех трех базовых блоков парадигмы [4; 5]. Фактически это означало введение динамического анализа в структуру парадигмы. Отказ от концепции односторонней причинно-следственной взаимосвязи между блоками парадигмы не уменьшили роли системного подхода при анализе стратегического развития отраслевых рынков. Напротив, структура рынка, поведение фирм и результативность функционирования рынка на протяжении многих десятилетий остаются важными элементами большинства исследований в этом направлении экономической теории.

В последние годы подход на основе парадигмы "структура – поведение – результат" был развит различными исследователями. Так М. Портер предложил фирмам способ анализа рынка, известный как система пяти сил конкуренции. Его система состоит из следующих элементов: угроза входа новых фирм, угроза возникновения товаров или услуг заменителей, способность торговаться поставщиков комплектующих, изданий и проч., способность покупателей торговаться; интенсивность конкуренции среди существующих фирм [6, с. 21-50]. М. Портер определяет отрасль как группу фирм-производителей товаров, являющихся близкими заменителями друг другу. При этом, во избежание дискуссии относительно определения взаимозаменяемости товаров и географических границ рынков, он предполагает, что границы рынка четко определены.

Анализ сил конкуренции позволяет сделать вывод о том, что предметом исследования М. Портера являются отношения на уровне отраслевого рынка, что полностью совпадает с системным подходом. К параметрам структуры рынков относятся: угроза вхождения новых конкурентов, влияние поставщиков и покупателей, угроза производства товаров-заменителей. К поведению: существующая конкуренция в отрасли. Однако спецификой является исследование отраслевых рынков с целью проведения фирмами стратегической конкуренции, для нужд фирмы, что затрудняет анализ отраслевых рынков с целью проведения отраслевой политики, исследования аспектов развития рынков, направлений проведения инновационной политики.

Развивая идеи М. Портера, Ж.-Ж. Ламбен, известный современный специалист по маркетингу, обращает внимание на то, что в литературе довольно часто отождествляются понятия "рыночная ориентация" и "маркетинговая ориентация" фирмы. Он подчеркивает, что взгляд на рынок с точки зрения концепции маркетинга отвечает американским взглядам, особенно по реакции фирмы на потребности потребителей. Концепция рыночной ориентации содержит определения рынка и всех его главных субъектов [7, с. 95-105]. Ж.-Ж. Ламбен показывает связь между интенсивностью рыночной ориентации и экономическими результатами, выдвигая следующую гипотезу: увеличивая ориентацию на рынок, фирма в долгосрочной перспективе повышает экономические показатели и конкурентоспособность.

Рыночная ориентация фирм, в отличие от традиционного маркетингового подхода, основана, по мнению Ж.-Ж. Ламбена, на концепции глобального маркетинга. Она имеет следующие особенности по сравнению с многонациональным: во-первых, глобальный маркетинг направлен на выявление схожих черт различных рынков (во многонациональном сходство не имеет значения); во-вторых, он предполагает поиск однородности товаров, имиджа и рекламных обращений; в-третьих, глобальный маркетинг должен ответить на вопрос, пригоден товар для мирового рынка (многонациональный предусматривает локальную автономию товара на рынках разных стран мира) [7, с. 91-92].

Рыночная ориентация маркетинга предполагает ориентацию не только на потребителей, но и на других субъектов рынка, к которым Ж.-Ж. Ламбен относит: потребителей, дистрибьюторов, конкурентов и социально-экономический климат (население, демография, распределение доходов, социальная мобильность, изменение стилей жизни и т.д.) [7, с. 96-102]. Однако согласиться с определением социально-экономического климата как субъекта рынка, по нашему мнению, нельзя. Это лишь факторы, влияющие на деятельность фирмы, и которые необходимо учитывать при разработке концепции

пции маркетинга. Возможно автор хотел усилить направленность маркетинговых исследований не только на потребителей, но и учесть другие факторы.

Базовая парадигма критиковалась со стороны представителей различных школ экономической теории, что связано было, в первую очередь, с разными подходами к анализу, например, относительно целесообразности и пределов влияния государства на функционирование отраслевого рынка. Если, например, получение сверхприбыли определяется в результате заговора, то признается необходимость государственного регулирования. Если же более высокая доходность достигается вследствие более высокой эффективности функционирования фирмы, то влияние государства считается нецелесообразным. Именно эту мысль активно отстаивали представители чикагской школы, Дж. Стиглер, Г. Демзетц и др. Разработка теории отраслевых рынков в рамках данной школы основывается на микроэкономических моделях анализа, исследования проблемы выбора с точки зрения закономерностей принятия оптимальных решений.

С критикой подхода гарвардских экономистов к анализу отраслевых рынков выступали также представители австрийской школы, среди которых Ф. Махлуп, Ф. Хайек, А. Моргенштерн и др. Их идеи в этом вопросе частично совпадали с аргументами, которые высказывали представители чикагской школы. По мнению представителей австрийской школы, модель "структура – поведение – результат" есть слишком статичной, поскольку предусматривает только решение проблемы эффективного использования существующих ресурсов.

Современным, альтернативным подходом по отношению к гарвардской и чикагской школам, стал анализ отраслевых рынков на основе теории состязательных рынков. Он берет начало с работы У. Дж. Баумоля "Соревновательные рынки: бунт в теории структуры отрасли" [8], а также его совместной работы с Дж. Панзаром и Р. Виллингом "Состязательные рынки и теория структуры рынка" [9]. У. Дж. Баумоль утверждает, что получение сверхприбыли связано не с концентрацией рынков, а со степенью их состязательности. Состязательность рынков означает, что вход на рынок абсолютно свободен, а выход абсолютно бесплатный. Соответственно, существуют потенциальные фирмы-конкуренты, которые могут войти на рынок, когда цены будут выше альтернативные издержки, получить прибыль, и покинуть рынок, когда цены вернутся на прежний уровень. Таким образом, связь "структура – поведение – результат" невозможно проследить там, где уровень концентрации не имеет существенного значения. В данном случае значение имеет степень состязательности рынков. Однако, по нашему мнению, это не противоречит базовой парадигме, поскольку одним из элементов структуры являются барьеры вхождения на рынок, т.е. это лишь расширяет толкование структуры как фактора влияния на поведение фирм.

Другой альтернативой исследования отраслевых рынков на основе парадигмы "структура – поведение – результат" стал анализ поведения отдельных фирм и их стратегического взаимодействия на рынках. Такие идеи берут начало еще из работ А. Курно и Ж. Бертра. Считалось, что поведение фирм на рынке определяет как структуру рынка, так и результативность его функционирования [10]. Для осознания организации фирмы и отраслевого рынка необходимо учитывать стратегические решения, которые принимают фирмы относительно цены, вхождения на рынки и т.д., поскольку они влияют на все остальные параметры функционирования рынка.

Подробно рассматривали природу фирму экономисты институционального направления. Так Р. Коуз в работе "Экономика организации отрасли: программа исследований" [11] указывал, что теория организации промышленности (теория отраслевых рынков) описывает то, каким образом хозяйственная деятельность распределена между фирмами. Фирма является выгодной, поскольку деятельность на рынке связана с транзакционными издержками, а создав организацию и управляя размещением ресурсов административными методами, можно избежать таких расходов. Р. Коуз делает вывод, что организация отраслей зависит, таким образом, от соотношения между затратами на рыночные транзакции, которые уже существуют, и расходами на организацию тех же операций в рамках фирмы, которая может выполнять ту же задачу более экономно.

В рамках институциональной теории фирма рассматривается с точки зрения транзакционных издержек, агентских отношений, прав собственности. Рынки и фирма являются альтернативными способами заключения контрактов. Рынок – это сеть внешних, а фирма – внутренних контрактов. Фирма может производить продукт или услугу путем заключения соглашения с другим, внешним контрагентом, а может произвести товар сама, используя внутренние контракты с производителями. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения расходов их использования. Чем выше транзакционные издержки по сравнению с издержками контроля, тем больше вероятность, что товар будет производиться фирмой, а не покупаться на рынке. Фирма, как определяет Ф. Найт, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Фирма становится больше, когда дополнительные транзакции организуются предпринимателем, и она становится меньше, когда он отказывается от организации таких транзакций [12]. С точки зрения теории агентских отношений фирма – это совокупность отношений между рабочими, предпринимателями и владельцами. Эти отношения закрепляются формальными соглашениями – контрактами. Если же эти отношения не регулируются соглашениями, все равно существуют определенные правила поведения между работниками фирмы, работниками и управленцами, между поставщиками и потребителями продукции.

Подход к анализу отраслевых рынков с точки зрения теории фирмы применили также современные экономисты Д. Хэй и Д. Моррис [13]. "Несмотря на то, что книга посвящена организации промышленности, ее более специфическим предметом исследования являются общие факторы, определяющие рыночное экономическое поведение частных промышленных фирм" [13, с. 32]. С этой целью авторы предлагают структуру исследования, которая состоит из традиционной (рыночной) модели, финансовой модели, модели затрат фирмы, которые обобщены в полной модели: традиционная модель объясняет создание прибыли; финансовая анализирует распределение прибыли; расходная – использование общих фондов с целью обеспечения рыночных инвестиций в исследования и разработки продукта, влияющих на спрос; затрат на производство и на процесс исследования и разработок, что влияет на расходы и предложение, приобретение, изменяющие рыночные условия, в которых работает фирма. Кроме того, существуют ожидания рыночных условий, определяющих расходы и финансирование, которые планируется осуществить внутренних и внешних источников. Исходя из этого, авторы показывают собственные взгляды на теорию отраслевых рынков [13, с. 35-37].

Первый, традиционный подход, акцентирует внимание на пассивном поведении фирм; делает упор на ограничения, накладываемые на экономическое поведение фирмы со стороны структуры затрат и спроса; анализирует ответ на них с точки зрения ограниченного количества переменных, влияющих на принятие решения, определяет прибыльность как цель, а также степень результативности, поскольку он является выходом в рыночной модели и входом в финансовой и расходной модели. Второй подход акцентирует внимание на свободе действий фирмы, которую обеспечивает прибыль, с целью освобождения от ограничений, достижения других целей, и манипулирования окружающей средой, используя более широкий набор переменных, влияющих на решение. Третий подход разделяет традиционное положение по максимизации прибыли и ограничения числа переменных, однако концентрируется на способности фирм активно влиять на структуру рынка.

Наконец, по мнению Д. Хэя и Д. Морриса, активное и пассивное поведение дополняют друг друга, это лишь разные его аспекты. Пассивный аспект определяет способность фирмы проводить "активную" политику; активный аспект определяет контекст пассивных реакций, производимых фирмой [13, с. 36].

Таким образом, проблемы, которые традиционно рассматриваются в рамках взаимодействия структуры рынка, поведения ее участников и результативности деятельности отраслевых рынков, анализируются так же Д. Хэем и Д. Моррисом, но с точки зрения теории фирмы. Об этом свидетельствует также структура их работы.

Особенностью современного этапа исследования отраслевых рынков стало расширение объекта анализа

с национальных рынков к мировым, а также рассмотрение глобализационных аспектов рыночной организации на основе интеграции теорий отраслевых рынков и международной торговли, что привело к возникновению теории "новой международной экономики". В 1987 г. П. Кругман писал, что новые разработки изменяют существующую теорию международной торговли, требуют пересмотра ее основных выводов, поскольку она опирается на предположение о совершенной конкуренции и приводит к выводу, при незначительных оговорках, что свободная торговля является оптимальным вариантом торговой политики. Новый же подход, по его мнению, изменяет структуру внешней торговли настолько фундаментально, что теоретические доводы в пользу свободной торговли отпадают [14].

Учитывая, что в современных условиях внешняя торговля происходит в условиях растущей экономики на масштабе и несовершенной конкуренции на рынках, разработка моделей олигополистической торговли и внешнеэкономической политики продолжается, смещая акцент на исследования динамических аспектов проблемы. Вместе с этим, с 80-х годов XX в. проводятся эмпирические исследования, в рамках которых наработки представителей "новой международной экономики" используются для анализа соперничества между американскими и японскими фирмами на автомобильном рынке в условиях применения как тарифов, так и производственных субсидий.

Теоретико-методологические подходы к анализу отраслевых рынков представлены в таблице.

Таблица. Теоретико-методологические подходы к анализу отраслевых рынков XIX – XXI вв.

	Представители	Характеристика
Направление/школа экономической теории		
Гарвардская школа	Е. Мейсон, Дж. Бейн, Ф.М. Шерер	Анализ причинно-следственных связей между основными блоками парадигмы "базовые условия – структура – поведение – результат", каждый из блоков фактически есть объектом исследования.
Чикагская школа	Дж. Стиглер, Г. Демзек	Микроэкономический подход на основе оптимизационных моделей. Исследование проблемы выбора с точки зрения закономерностей принятия оптимальных решений.
Неоавстрийская школа	Ф. Махлуп, Ф. Хайек	Признание существования монопольной власти на протяжении длительного периода времени, которая есть положительным явлением, т.к. дает возможность производить продукцию более эффективным способом, и создает стимул для инноваций.
Институциональное направление	Р. Коуз, О. Вильямсон, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, А. Алчян, М. Олсон, Г. Беккер	Исследование границ расширения размеров фирм на основе транзакционных затрат; последствий слияний и поглощений; вертикальной интеграции; олигополистического поведения фирм; введение теории игры при анализе олигополистического поведения; теория государственного регулирования отраслевых рынков.
Теории		
Стратегического поведения, олигополии	А. Курно, Ж. Бертран, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн	Учет стратегических решений, которые принимают фирмы относительно цены, вхождения на рынки и т.д., поскольку они воздействуют на все другие параметры функционирования рынка для осмысления организации фирмы и отраслевого рынка.
Природы фирм	Р. Коуз, Ф. Найт, О. Вильямсон, Д. Хей, Д. Моррис	Анализ ограничений, которые накладываются на экономическое поведение фирм со стороны издержек, спроса и других рыночных параметров; активное и пассивное поведение фирм.
Пяти сил конкуренции	М. Портер	Исследование параметров конкуренции с целью определения фирмой своих позиций на отраслевом рынке, где она сможет наилучшим способом защитить себя от воздействия конкурентных сил или воздействовать на них в своих интересах.
Состязательных рынков	У.Дж. Баумоль, Дж. Панзар, Р. Виллинг	Исследования на основе состязательности рынков, что предусматривает абсолютно свободный вход на рынок и абсолютно бесплатный выход. Получение сверхприбыли фирм связано с уровнем состязательности рынков.
Новая международная экономика	П. Кругман, М. Мелиц	Разработки во внешнеторговой политике, которые учитывают факторы монополистической конкуренции, стратегического взаимодействия между фирмами, обусловленные олигополистической структурой рынка, а также экономией от масштаба.

Источник: разработано автором

Таким образом, можно сделать вывод, что предметом исследования теории отраслевых рынков являются закономерности функционирования отраслевых рынков, их влияние на результативность экономики в целом, отношения и взаимосвязи между микроэкономическими субъектами, которые занимаются одинаковым видом деятельности, формируя определенную структуру рынка, а также покупают товары-субституты.

Главные задачи анализа отраслевых рынков лежат в пределах исследование структуры рынка, поведения фирм, их взаимодействия с целью определения факторов, влияющих на результативность функционирования отраслевых рынков. При этом исследуют различные аспекты поведения фирмы, а именно: ценообразование, дифференциация продукции, инвестиции, инновации и т.д.

Направлениями анализа современной теории отраслевых рынков являются: рыночные процессы, влияющие на поведение фирм, и, наоборот; рыночные отношения между фирмами и факторы, их определяющие, способы достижения наилучшего результата функционирования рынка, определяющие необходимость и инструменты проведения отраслевой политики.

1. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф.Шерер, Д. Росс [пер. с англ. под ред. Н.М.Розановой]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с. 2. Хитер К.

Экономика отраслей и фирм / К.Хитер [пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 480 с. 3. Віскузі В. К. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: Пер. з англ. / В.Кін Віскузі, Джон М. Верном, Джозеф Е. Гарингтон (мол.); Наук. ред. пер. та авт. передм. О.Кілієвич. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 1047 с. 4. Scherer F.M. Industrial market structure and economic performance / F.M. Scherer. – 3 ed. – Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1990. – 713 p. 5. Scherer F.M. Market structure and the employment of scientists and engineers / F.M. Scherer // American Economy Review. – 1967. – № 57. – P. 524-531. 6. 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. 7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок / [пер. с англ. под ред. В.Б.Колчанова] / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с. 8. Баумоль У.Дж. Составляющие рынки: мятая в теории структуры отрасли / У. Баумоль // Вехи экономической мысли: т.5. Теория отраслевых рынков / Пер. с англ. под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С.110-140. 9. Baumol W.J. Contestable markets and the theory of industry structure / [W.J. Baumol, J.C. Panzar, R.D. Willing]. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982. – 510 p. 10. Stiglitz J.E. New developments in the analysis of market structure/ J.Stiglitz, G.F. Mathewson (eds.). – London: The Macmillan Press, 1986. – 559 p. 11. Коуз Р. Экономическая организация отряси: программа исследований// Р. Коуз. Фирма, рынок, право [пер. с англ.]. – М.: Новое издательство, 2007. – С.58-74. 12. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 359 с. 13. Хэй Д. Теория организации промышленности: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. А.Г.Слуцкого / Д. Хэй, Д. Моррис. – Т.1. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 384 с. 14. Krugman P.R. Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy/ P.R. Krugman, E. Helpman – MIT Press, 1987. – 283 p. Надійшла до редколегії 10.12.12

УДК 339 [1]:316

Г. Ільїна, канд. філос. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

НАУКА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУСПІЛЬСТВА

Стаття розкриває проблему трансформації інновацій в умовах технізації науки як детермінанти суспільного розвитку. Виявляється перехід від синтетичного зв'язку науки, освіти та інновацій до їх інтегративної взаємодії.

Ключові слова: наука, інновація, постнаціональна констеляція, трикутник знань, влада економіки.

В статті розкривається проблема трансформації інновацій в умовах технізації науки як детермінанти суспільного розвитку. Виявляється перехід від синтетичного зв'язку науки, освіти та інновацій до їх інтегративної взаємодії.

Ключевые слова: наука, инновация, постнациональная констелляция, треугольник знаний, власть экономики.

The paper reveals the transformation of innovation in technisation of science as a determinant of social development. The transition from the synthetic development of science, education and innovation to their integrative interaction is considered.

Keywords: science, innovation, post-national constellation, knowledge triangle, power of economy.

Криза наукових дискурсів в умовах інноваційних трансформацій суспільства ставить нові вимоги до методологій і методик наукових практик. В умовах інфосоціуму така криза пов'язана із зміною способу отримання, накопичення та ретрансляції знань, які втрачають самодостатність та орієнтуються на практичне втілення. Процеси технізації науки, динаміку розвитку яких можна спостерігати протягом останніх століть, вимагають відмови від синтетичного поєднання науки, освіти та інновацій на користь інтегративного. Останнє виступає важливою умовою побудови інноваційної економіки.

Проблема взаємозв'язку науки та інноваційної діяльності в їх економічному вимірі розкриваються на основі робіт Ю. Габермаса, У. Бека, О. Неклесси. Соціальні та глобалізаційні трансформації суспільства розглянуті з врахуванням позицій Е. Азроянца, О. Кравченка, М. Мнєяна, а також А. Турена. Функціонування науки та інновацій в умовах "постнаціональної констеляції" знаходять своє підтвердження у роботах вже згаданого У. Бека та Ю. Габермаса (автора вказаного терміну), а також О. Білоруса. Вимога інституціоналізації інновацій на рівні національної економіки демонструється на основі дослідження О. Жилінської, а дані щодо наукових перетворень в умовах інформаційного суспільства констатовані Ж.-К. Кар'єром та У. Еко.

Хоча капіталістична вимога підвищення продуктивності праці за рахунок технічних вдосконалень не нова, все ж вона набуває нового сенсу. Якщо раніше інноваційна діяльність залежала від спонтанних винаходів, то будь-яка сучасна наука спрямована на інноваційність, котра сама по собі стає інституціоналізованим явищем. Це, з одного боку, легітимізує роль інновації, а з іншого – вимагає відповідного "забезпечення": практичного втілення єдності науки та інновації, ефективних трансферів технологій, а також усвідомлення впливу на інноваційні процеси соціальних, культурних та економічних перетворень. Для створення подібних передумов, які є соціально детермінованими й виходять із можливостей інтегративного поєднання науки, інновації та освіти, необхідно виявити перспективні теоретичні конструкти, на яких вони ґрунтуються. Відтак, недостатніми є наявні дослідження взаємозв'язку науки та інновації, класичних умов їх спільного функціонування. Вимагає подальших розвідок, зокрема, виявлення інтегративних засад та чинників "трикутника знань" – науки, освіти, інновації та обставин їх взаємодії під впливом процесів "постнаціональної констеляції" (Ю. Габермас) та "транслегальності" інновацій (У. Бек), які є новими умовами економічної діяльності. Ці нові особливості функціонування науки у її взаємозв'язку з інноваційними процесами вимагають окремого дослідження.

© Ільїна Г., 2013

Мета статті – виявити можливості інтеграції науки, освіти та інновації в умовах сучасної кризи наукових дискурсів та появи нових економічних засад інноваційного розвитку суспільств.

Поява у науці особливого "кризового мислення", яке заявляє про себе як про відповідь на загальні соціальні трансформації, приводить до інтенсифікації пошуку нових парадигмальних підходів у виявленні практичних перспектив наукової діяльності. Така вимога виходить із визнання того факту, що наявна сьогодні наукова криза носить світоглядний та ідеологічний характер: "Криза світоглядів і науки пов'язана з вичерпанням потенціалу світоглядної парадигми, що базується на західній філософії й релігійному досвіді, в основі яких два стратегічних стрижня – раціоналізм й індивідуалізм" [1, с. 14], – зазначає Е. Азроянц.

Разом із тим, "кризове мислення" свідчить про стан невизначеності стосовно наративного опису сутності суспільства, наслідком чого є надмірність критики масштабних підходів, які донедавна лежали в основі наукової картини світу (наприклад, еволюційного підходу, що встановлює цілісність і внутрішні взаємозв'язки у розвитку суспільств). Незважаючи на те, що критична складова у науковому мисленні є більш ніж необхідна (для конструювання нової наукової архітектури необхідно зруйнувати стару), все ж така надмірність відіграє й негативну роль. Остання полягає у відсутності консенсусу в наукових спільнотах стосовно ідеалів та ідеалів, які розділяють усіма їх членами.

Криза як системне явище сучасного суспільства констатується численними дослідниками. Криза науки за таких умов є лише окремим випадком загальної кризи, яка, на думку О. Кравченка, виражається у "старінні", дисфункціональності *основоположних* форм західної культури і суспільства" [6, с. 282]. Як зауважує дослідник, "сьогоднішня криза проявилася передусім там, де "тонко", де особливо великі розриви між бажаннями споживати і реальними можливостями їх вдоволення – у сфері фінансових і економічних відносин. Але, за великим рахунком, сучасні виклики людства представляють собою світову кризу, що полягає в сукупності криз – старіння інститутів, ідеологій, цінностей, стилів життя, екологічної, демографічної і, звісно, фінансової та економічної криз" [6, с. 282]. Кризові явища охоплюють й сферу науки, в якій нормою стали дискурси, присвячені становленню "нової ери", "епохи переходу", "епохи розриву", що зводяться до тези про "долання сучасності", тобто постулюють її перехід у нову форму або новий стан.

Зміна способу здійснення наукового дослідження є логічним етапом суспільних перетворень. Проте відбувається й констатація зворотних тенденцій: постсучасність – це не тільки новий етап світосприйняття, це й "занепад соціального", що здобуває власного відображення у неможливості віднайдення наукової моделі, яка претендувала б на універсальність. Так, А. Турен, констатуючи кризу ідеї суспільства та занепад віри в інтеріоризований процес модернізації, стверджує: "жоден дієвець тут не може розглядатися як носій "справжньої" раціональності: кожен з них захищає конкретні інтереси й підкоряється груповим ідентифікаціям, що відповідають як захисним, так і наступальним стратегіям" [9, с. 16], що, на думку мислителя, уприсутнює єдиний тип реальності – зміну. Зміни зумовлюють ціннісні конфлікти, які стають атрибутом суспільного життя. Вони починають виражатися в конфліктах інтересів, самих соціальних дій, приводячи в рух могутні соціальні організми. Водночас "зміна" есенційно протистоїть універсалізму та фундаменталізму у всіх сферах соціальної дійсності, у тому числі – в економічній.

"Зміна" як тип соціальної реальності знаходить відображення у науковій діяльності. Зростання динаміки наукових трансформацій можна пояснити переоцінкою способу накопичення знання. Статистичні дослідження доводять, що "кількість наукових публікацій у XVII столітті була такою, що хороший учений міг постійно бути в курсі всього, що друкувалося, тоді як в наш час тому ж вченому неможливо навіть ознайомитися з усіма "короткими викладами" (abstracts) статей, що стосуються його області досліджень" [5, с. 32]. Таким чином, суто кількісні зміни в інформаційних потоках вплинули на обличчя науки, яка формує нові способи індивідуального включення в дискурси та дискусії наукових спільнот та нові вимоги до соціальних ефектів від наукової діяльності.

Основною такою вимогою стала вимога практичного втілення, яка, втім, є не новою. Виразом цієї вимоги є "технізація" науки як передумова становлення інформаційного суспільства, що виявляється у появі безпосередніх зв'язків між наукою і технікою (а пізніше – між технікою та виробництвом). Формування таких зв'язків відбувається наприкінці XIX ст., коли наука перетворюється на головну виробничу силу, й розвивається протягом XX ст., коли відбувається "онауковлення техніки" (Ю. Габермас). Унаслідок цих процесів до початку XXI ст. усвідомлюється залежність економічного зростання від інноваційного фактору, базованого, у свою чергу, на наукових новаціях. Відтак, "сучасні науки виробляють знання, яке за своєю формою (але не за суб'єктивною спрямованістю) є технічно застосовуваним знанням" [5, с. 79]. Таким чином, технізація науки приводить до її чіткого інноваційного спрямування, що поступово формує ідею економічних цінностей науки.

Створення нової системи інституціоналізованої та внормованої інновації як телеологічної сутності приводить до того, що "з появою пов'язаних із промисловістю досліджень широкого масштабу наука, техніка та їх застосування утворили єдину систему" [10, с. 87]. Така система впливає на всі інші напрямки діяльності людини, а сама наука переймає роль "ідеології" (Ю. Габермас). Отже, наука здобуває новий статус, котрий у першу чергу висуває вимогу практичного втілення, що можна описати як "онауковлення техніки" (Ю. Габермас) та її економізацію. Адже сьогодні найімовірніше "економічний чи адаптивний розвиток можна і потрібно вважати пасивною формою суспільно-технічного прогресу, його помірним, полегшеним варіантом, доступним широким масам суспільства. Авангардом або найбільш активною формою суспільно-технічного прогресу, як процесу розгортання здібностей, треба вважати функціонування "інноваційних двигунів", інноваційного підприємництва" [10, с. 87]. Суспільним ефектом таких "інноваційних двигунів" буде наростаюча продуктивність і конкурентоспроможність, а також поява все нових суспільних цінностей, зростання добробуту, із постійним розвитком, але у вируючому суспільстві.

Інновація функціонує в умовах створення нових аксіологічних орієнтирів: "онауковлення суспільства" має своїм наслідком "вливання" інновації до системи цінностей. З іншого боку, її аксіологічні змісти пов'язані з економічними: становлення інноваційного суспільства починається тоді, коли інновація стає важливим рушієм економіки, а водночас – способом здійснення влади. Сьогодні така ситуація реалізується на глобальному рівні: світові процеси приводять до того, що, за словами О. Неклесси, "економіка змінює внутрішній зміст, їй вже тісно в межах попередніх смислових конструкцій. Вона починає проявляти себе не тільки як спосіб господарювання, але й як *домінуюча система управління* суспільством: як політика, і навіть ідеологія епохи, що прихо-

дять, стаючи, по суті, новою владною системою координат" [8]. За вказаних умов інновація здобуває владного виміру – відтепер, перефразовуючи афоризм Н. Ротшильда, можна заявити: хто володіє інновацією, той володіє світом. Інновація, таким чином, виявляється закріпленою не тільки на рівні цінностей, а й на рівні глобальної економіки, яка в умовах економічної глобалізації формує нові способи реалізації влади. При цьому нова світова влада економіки відрізняється від класичної "влади капіталу".

При цьому, така влада економіки здобуває інноваційного виміру. Обґрунтовуючи це, У. Бек стверджує: сучасна світова економіка діє "транслегально" – тобто ні легально, ані нелегально. Йдеться про систему впливів, які відбуваються "понад" національними системами, "поверх них" – тобто поза системами національних економік. На думку дослідника, "транслегальне – це метавлада інновації, тобто систематичне втручання в інституційні й пізнавальні умови і можливості виробництва нового; а це означає в першу чергу здобування і ствердження влади над виробничими силами й інноваційними можливостями науки" [2, с. 117].

Іншим наслідком технізації науки та усталення її зв'язків із виробництвом є вимога "адекватного" інституційного забезпечення, яке "здатне не лише створити, але й ефективно використати та постійно відтворювати інноваційний потенціал національної економіки задля досягнення високих рівнів соціально-економічного зростання і добробуту населення" [4, с. 68]. Разом із тим, з появою описаної "влади економіки" інституціоналізація інноваційних процесів повинна враховувати умову "транслегальності". Адже саме на контролі за інноваціями формується влада глобальних корпорацій, при цьому влада досить потужна – так, О. Білорус порівнює її з імперіалізмом: "Сучасний глобалізм є специфічною формою політичного та економічного імперіалізму ХХІ століття" [3, с. 195], – стверджує дослідник.

Таким чином, влада економіки в епоху "постнаціональної констеляції" (Ю. Габермас) ґрунтується на інноваційних орієнтаціях. Продуктування нового, практично втіленого, знання стирає відмінності між наукою і технікою: як зазначає М. Меньєн, "технологія часто сама стає наукою, генеруючи наукові знання, найбільш тісно пов'язані з практикою (а на рівні практики наука і технологія просто невіддільні)" [7, с. 77]. Знання здобуває власної економічної значимості саме через свою технізацію, а соціальної – у процесах інновації. Наука починає розглядатися з точки зору її інтеграції в економічні процеси.

Таким чином, наука і техніка перетворюються на детермінанти соціоекономічного розвитку. Перетворення інформаційного фактору в науці приводить до ряду соціальних трансформацій, які можна проаналізувати у трьох сферах "трикутника знань" – в освіті, науці та інновації. Освітні трансформації виявляються у заміні концепцій ретрансляції знань на концепції комунікативного конструювання утилітарних когнітивних моделей. Традиційно освітні моделі створювалися на основі прийнятої класичної едукативної схеми: дисциплінарні матриці кожної науки були загальнонавчальними й зазнавали поступових трансформацій лише в умовах масштабних наукових революцій. Проте з накопиченням наукової інформації загальнозначимість та універсальність поступово зникають. В умовах глобалізації інноваційної

проблематики зазначені зміни зумовлені вимушеною відсутністю "монополії на сенс" (А. Турен) – відсутністю універсальної наукової моделі. Відбувається зміщення акцентів на користь застосовуваних моделей, які прийняті в конкретній науково-дослідній програмі. При цьому відбір здійснюється на користь значимих моделей, які мають інноваційний потенціал, тобто обирається соціально значиме й утилітарно застосовуване знання, яке розглядається не у його статичних модусах, а з точки зору динамічного розвитку.

Основою в такій освітній моделі є не сам процес ретрансляції знання, а його науковий потенціал. Натомість сама наука починає розглядатися з точки зору її інтеграції в економічні процеси. Будучи "технізованою", наука стає економічним принципом інноваційного суспільства. Як зауважує Ю. Габермас, "в якості незалежної змінної на сцену виходить квазіавтономний прогрес науки і техніки, від якого насправді залежить надважлива окрема системна змінна – економічний ріст" [5, с. 89]. Відтак освіта й наука розглядаються з точки зору їх утілення у соціальні практики (тобто як інноваційний потенціал).

Отже, трансформація суспільних орієнтирів під впливом інноваційних процесів у економіці не зупиняється на зміні важливості новації поряд з інновацією, освіти поряд з наукою, традиції поряд з її подоланням. Передусім відбувається зміна економічних принципів, які спрямованими на інтеграцію науки, освіти та інновації. Це є відповіддю на глобальні трансформації, що спрямовані на економізацію "онауковленого суспільства", проявлену в інновації.

Перетворившись на економічний норматив глобального виміру, інновація ставить нове завдання й перед економікою: актуалізується вимога до креативності у найбільш загальному сенсі слова. Креативність, особлива напаштованість наукового пізнання на новизну, призводить до того, що стає значимою вимогою не ретрансляції наявного знання, а нарощування нового. Передусім така ситуація значима із точки зору когнітивних трансформацій суспільства. Знання орієнтація економіки та її новий креативний потенціал зумовлені динамікою впровадження інновацій у всі соціальні сфери. Саме креативність як умова інноваційної діяльності постає перспективною темою для подальших досліджень.

1. Азроянц Э. А. Глобализация : катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц. – М. : Издательский дом "Новый век", 2002. – 416 с.
2. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / У. Бек. – М. : Прогресс-Традиция ; Издательский дом "Территория будущего", 2007. – 464 с.
3. Глобальний конкурентний простір : Монографія / О.Г. Білорус та ін. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
4. Жилінська О. Інституційний підхід у дослідженні проблем інноваційного розвитку / О. Жилінська, Д. Коломоець // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2008. – № 99-10. – С. 68-70.
5. Карьер Ж.-К. Не надейтесь избавиться от книг / Ж.-К. Карьер, У. Эко. – СПб.: Symposium, 2010. – 336 с.
6. Кравченко О.С. Динамика социологического воображения : всемирная культура инновационного мышления. Монография / О. С. Кравченко. – М. : "Анкил", 2010. – 392 с.
7. Меньєн М. Г. Инновационный вызов времени. – М. : Изд.дом "Сумма технологий", 2002. – 200 с.
8. Неклесса А. Рах оесополісана : гзоекономіческа система мироустройства [Електронний ресурс] / А. Неклесса. – Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/geoesopolitics/osnovi/universe/system/>.
9. Турен А. Повернення дієвця [Текст] / А. Турен. – К. : Альтерпрес, 2003. – 320 с.
10. Хабермас Ю. Техника и наука как "идеология". – М. : Практикс, 2007. – 208 с.

Надійшла до редколегії 10.12.12

УДК 332.146:338.22.021:330.341.1

І. Корнілова, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка,
Т. Білорус, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

РЕГІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ

У статті розглядаються сутність регіональних інноваційних систем та підходи до структуризації її елементів для визначення напрямів підвищення ефективності їх взаємодії.

Ключевые слова: регіон, інновація, інноваційний розвиток, регіональна інноваційна система, структура регіональної інноваційної системи.

В статье рассматриваются сущность региональных инновационных систем и подходы к структуризации ее элементов для определения направлений повышения эффективности их взаимодействия.

Ключевые слова: регион, инновация, инновационное развитие, региональная инновационная система, структура региональной инновационной системы.

The article examines an essence of regional innovation systems and approaches to the process of its elements structuring for identifying directions for improving their effective interaction.

Keywords: region, innovation, innovative development, regional innovation systems, structure of the regional innovation system.

Розробка та запровадження ефективної моделі управління в країні передбачає визначення і активне використання наявних та прихованих можливостей економічного зростання на всіх рівнях господарювання. Значний інноваційний потенціал розвитку зосереджений на регіональному рівні. Рівень його використання залежить від комплексного, системного підходу до взаємодії між учасниками інноваційного процесу, що знаходить відображення у створенні регіональних інноваційних систем.

Формування регіональних інноваційних систем допомагає вирішити низку гострих соціально-економічних проблем, через запуск важелів стимулювання інноваційної активності сприяє переорієнтації науково-дослідних організацій на вирішення програм регіонального розвитку, розширенню масштабів і форм комерціалізації результатів досліджень, створенню умов для розвитку інноваційного бізнесу, ефективному використанню наявного інноваційного потенціалу регіону. При цьому створення регіональної інноваційної системи не ламає, а зберігає, зміцнює систему, що вже склалася в регіоні, враховуючи індивідуальні особливості її соціально-економічної структури.

Проблематика регіонального інноваційного розвитку знайшла відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, які можна розглядати як теоретичний фундамент для подальшого дослідження регіональних інноваційних систем. Насамперед, це американська школа теорій регіонального розвитку, яка розглядає проблеми регіональних кластерів і представлена: теорією промислових кластерів М.Портера; теорією регіональних кластерів М.Енрайта; теоріями регіональних кластерів С.Розенфельда, П.Маскелла і М.Лоренцена; регіональною теорією М.Сторпера. Значні досягнення має британська школа регіональних теорій, а саме: теорія детермінант Дж.Даннінга; концепція взаємодії ланцюжка додавання вартості і кластера Дж.Хамфрі і Х.Шмітца; концепція техніко-економічної парадигми К. Фрімена. Істотне методологічне значення має скандинавська школа: теорія економіки навчання Б.Йонсона. і Б. Лундвала; теорія національних інноваційних систем Б.Лундвала; модель інноваційного регіонального зростання А.Андерсона і Дж.Манцинена. Значну роль мають роботи Б.Асхайма, Х.Боса, Ю.Гаджисва, Г.Ганєєвої, А.Ізаксена, Ф.Кука, К.Разгуляєва, Ф.Перу, С. Хмелевського. Серед вітчизняних дослідників питання сутності, структури регіональних інноваційних систем розглядаються у працях І.Брикової, А. Поручника, К.Нетудихата, М.Яворського та інших. Систематизація і узагальнення результатів їх досліджень сприятиме отриманню ком-

плексного бачення про регіональні інноваційні системи, вибору шляхів його практичного втілення.

Незважаючи на численні дослідження теоретичних і практичних аспектів формування інноваційних систем регіону, в економічній науці так і не склалося цілісне бачення сутності, структури регіональних інноваційних систем і специфіки взаємодії їх елементів, що визначає напрями для подальших досліджень.

Метою статті є дослідження сутності регіональних інноваційних систем і систематизація існуючих підходів до їх структуризації для отримання комплексного уявлення про напрями оптимізації та ефективної взаємодії їх структурних елементів.

При дослідженні сутності та структури регіональних інноваційних систем важливе методологічне значення має виділення їх тісного діалектичного зв'язку з іншими системами. Це дозволяє вказувати на загальне та особливе у функціонуванні різних видів інноваційних систем: виділення загальних цілей, завдань, рис, принципів побудови і врахування специфіки їх реалізації в залежності від рівня господарювання. Так, найбільш істотним новим елементом у розумінні регіональних інноваційних систем можна вважати більш чітке акцентування на їх кластерній складовій, на активному розвитку обмеженого числа пріоритетних для даного регіону сильних галузей. Особливого значення набуває фактор ефективної взаємодії і соціального партнерства між суб'єктами інноваційної діяльності регіону. Крім того, регіональна інноваційна система формується і розвивається під впливом соціально-економічної політики регіону та державної регіональної політики. Також необхідно відзначити, що регіональні інноваційні системи є зв'язувальною ланкою між макро та мікро рівнями та забезпечують взаємодію між цими двома рівнями управління. Не слід відкидати й можливі взаємозв'язки між регіональними інноваційними системами в середині країни й на міжнародному рівні в глобальній інноваційній мережі.

Все це вказує на складність сутнісних характеристик регіональних інноваційних систем, багаторівневості їх діалектичних зв'язків та багатфакторності розвитку, що має бути враховане при формуванні їх концептуальних засад та напрямів практичної реалізації.

Про багатоаспектність розгляду регіональних інноваційних систем свідчить й наявність різних підходів до їх розуміння, представлених в літературі, зокрема, бачень: "згори-донизу", "знизу-догоди", інтегрального та інших. У визначеннях, наданих різними дослідниками, регіональна інноваційна система розглядається як:

- кооперація в галузі інноваційної діяльності між фірмами та організаціями, що створюють та розповсю-

джують знання: університетами, коледжами, науково-дослідними інститутами, агентствами з технологічних трансфертів, фінансовими установами тощо [10];

- публічно-приватний форум співпраці бізнесу, регіональної адміністрації органів місцевого самоврядування та держави, в якому представлені науково-дослідні, освітні установи, структури сприяння та трансферу інновацій, а також недержавні організації, які створюють можливість активізувати місцеві чинники росту та краще використовувати існуючий потенціал [9];

- це форум співпраці бізнесу, регіональної адміністрації, органів місцевого самоврядування та держави, в якому представлені науково-дослідні, освітні установи, структури сприяння та трансферу інновацій, а також недержавні організації, які створюють можливість активізувати місцеві чинники росту [2];

- комплекс економічних, політичних та інституційних зв'язків, що мають місце в певному географічному просторі та генерують процес колективного навчання, який призводить до швидкої дифузії знань та кращої практики [6];

- цілісне утворення організацій та інститутів регіону, тісно взаємодіючих між собою з метою генерації нових знань, їх розповсюдження та використання шляхом трансформації в продукти, технології, послуги [4];

- сукупність приватних фірм, державних компаній, громадських організацій, органів влади та центрів створення нових знань і їх подальшої дифузії, які поєднані між собою специфічними партнерськими взаємовідносинами, що сприяють інтенсифікації інноваційної діяльності та, як наслідок, підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону [7].

Визначення регіональних інноваційних систем, представлені в літературі, торкаються різних аспектів їх формування та функціонування. Однак, загальним в усіх трактуваннях є виділення активної взаємодії між структурними елементами, підсистемами регіональних інноваційних систем, посиленої специфічними для регіону партнерськими відносинами для досягнення комплексності інноваційних процесів в рамках регіону, створення функціональної мережі, об'єднуючої, інтегруючої всі стадії інноваційного циклу.

Регіональна інноваційна система як організаційно-інституційний комплекс в структурі економічної системи регіону, як система управління інтелектуальним потенціалом регіону, що визначає здатність його переходу на інноваційний тип розвитку, повинна мати збалансовану, інтегровану, об'єднану єдиними цілями та завданнями структуру.

Дослідження питання структури регіональних інноваційних систем в наукових працях демонструє наявність різних підходів до виділення її ключових, системоутворюючих елементів: від варіантів екстраполяції бачень структури національних інноваційних систем на регіональний рівень з акцентом на значення певних елементів до складних поєднань системно-функціональних підходів. Але при всьому розмаїтті в основу структуризації більшості існуючих поглядів закладено врахування стадій інноваційного процесу, секторів інноваційної сфери.

При розгляді структури регіональних інноваційних систем поширеним в економічній літературі є застосування підходу, що спирається на виділення загального та особливого, на визначення регіональної інноваційної системи як невід'ємної складової національної інноваційної системи. Таке бачення дозволяє запозичити функціональний підхід до структуризації національних інноваційних систем для виділення елементів регіональної інноваційної системи. До простих трактувань можна

віднести погляд М.Яворського, за яким до складових регіональної інноваційної системи відносяться: винахідники, дослідники – новатори; малі, середні і крупні компанії; вищі навчальні заклади; науково-дослідні інститути, інформаційно-дослідницькі центри; технопарки і бізнес – структури; громадські організації інженерно-технічної, науково-педагогічної і творчої інтелігенції; комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, які підтримують і стимулюють інноваційні процеси і спираються на культурно-освітні, історичні, етичні звичаї, традиції, національно-релігійні особливості регіону [8]. Схоже бачення структури регіональної інноваційної системи з певною конкретизацією її окремих елементів мають Ю.Анісімов, З.Шапошнікова, О.Солнцева. Вони виділяють: промислові підприємства, що здійснюють активну інноваційну діяльність; малі інноваційні підприємства; науково-дослідні інститути; вищі навчальні заклади; технопарки; інноваційно-технологічний центр; центр трансферу технологій; органи підтримки інноваційної діяльності. Крім того, в структурі регіональної інноваційної системи окремо виокремлюється інфраструктура забезпечення інноваційної діяльності, а саме: нормативно-правова; організаційно-методична; фінансова та інформаційна [1].

Акцент на укрупнення складових структури в підсистеми та визначення їх функціонального навантаження зроблений в роботах Р. Ганєєвої, О. Бондарук та інших. Зокрема, Р. Ганєєва виділяє підсистеми: генерації нових знань і інноваційних ідей, використання знань; поширення і підтримки знань; забезпечення (організаційного, нормативно-правового, інформаційного, фінансового, матеріально-технічного, кадрового) [4]. О. Бондарук крім традиційних підсистем – науки, освіти, бізнесу, держави, забезпечення – вказує на необхідність врахування взаємозв'язків між усіма цими ланками як обов'язкової умови побудови ефективно діючої регіональної інноваційної системи [2]. Дане трактування структури можна розглядати як певне поєднання системного та функціонального підходів, що дозволяє більш глибоко відобразити сутнісні характеристики й умови реалізації призначення інноваційної системи регіону.

Більш складним різновидом системно-функціонального підходу за елементним наповненням блоків та характером й спрямованістю взаємозв'язків між складовими є бачення структури регіональної інноваційної системи, наведене М. Єгоровою [5]. Автором виділяється "ядро" регіональної інноваційної системи, яке формують: крупні середні і малі промислові підприємства; фінансово-промислові групи; особливі економічні зони, території інноваційного розвитку; наукові організації. Другий блок – інфраструктура регіональної інноваційної системи – представляється широким спектром організацій, що виконують підтримуючі функції у забезпеченні інноваційних процесів. До неї входять: організаційні структури, що забезпечують реалізацію різних стадій інноваційних процесів; компанії, що надають супутні; організаційні структури, що забезпечують фінансову, кадрову і інформаційну підтримку інноваційних проектів; організації і установи, що надають підтримку у сфері прав інтелектуальної власності, їх комерціалізації. Третьою складовою системи є центр розвитку регіональної інноваційної системи, який можна розглядати як координаційний центр, необхідний для побудови повноцінної системи та її подальшого ефективного управління. Для виконання своїх функцій він повинен мати певний ступінь автономії і повноважень з боку інституцій державного, регіонального, муніципального управління. З'єднувальну функцію виконують механізми функціонування регіональної інноваційної системи, а

саме: адміністративний (керівництво регіону, підрозділи місцевих адміністрацій); регулюючий (державні структури); інвестиційний (регіональні та зовнішні, у тому числі, іноземні інвестори); інституційний (законодавчі, регулюючі норми, традиції, менталітет, інноваційна культура). Без узгодженої дії складових цієї підсистеми неможливе успішне функціонування всієї регіональної інноваційної системи.

Представляє інтерес підхід, що характеризується фокусуванням уваги на регуляторно – контентному механізмі із виділенням елементів, які відносяться до різних зрізів регіональної інноваційної системи і несуть відповідно різне функціонально-смісловне навантаження [5]. За даним підходом регіональна інноваційна система включає чотири змістовні блоки: структурний, інтегрально-параметричний, інструментальний та з'єднувальний.

Структурний блок складає основу становлення і подальшого функціонування регіональної інноваційної системи. Його формують інноваційна структура та інноваційна інфраструктура регіону. Інноваційна структура представлена основними економічними агентами, що створюють та впроваджують інновації. Насамперед, це наукові організації й освітні установи. Важливе місце належить промисловим підприємствам, які можуть бути ініціаторами ранніх стадій інноваційних процесів, здійснювати апробацію інновацій на ринку та їх тиражування. Невід'ємними елементами інноваційної структури регіону є фінансово-промислові групи для консолідації фінансових і матеріальних коштів та особливі економічні зони, які створюються під певний інноваційний напрям з метою прискореної його розробки в режимі максимального сприяння. При визначенні ролі інноваційної інфраструктури наголос робиться на її призначенні матеріалізувати взаємодію структурних елементів системи та служити трансфертним механізмом цієї взаємодії для генерування імпульсів щодо здійснення інновацій.

Новим в межах даного підходу у порівнянні з іншими поглядами на структуру регіональних інноваційних систем є акцентування уваги в інтегрально-параметричному блоці на виділенні ролі інноваційної сприйнятливості та інноваційного потенціалу регіону. Це два найбільш важливих інтегральних індикатора, що дозволяють охарактеризувати стан, можливості регіональної інноваційної системи та напрямки її подальшого розвитку. Інноваційний потенціал об'єднує в собі характеристики всіх видів ресурсів, що безпосередньо беруть участь в реалізації інноваційного процесу. Інноваційна сприйнятливості регіону дає імпульс розвитку інноваційного потенціалу й решти всіх елементів системи і показує здатність використання нововведень.

Основні регулятори у сфері організації і управління інноваційним розвитком на регіональному рівні відповідно до даного підходу об'єднані в інструментальний блок. Як найбільш явний прояв дії адміністративного ресурсу він представлений інноваційною та інвестиційною політикою регіону. Зрозуміло, що їх сутнісні характеристики мають визначатися обраною за основу моделлю управління на макро та мезо рівнях та сукупністю факторів середовища.

Сполучною ланкою інноваційної системи регіону виступає з'єднувальний блок (блок взаємодії), який утворюють набір формальних і неформальних правил взаємодії між суб'єктами в процесі здійснення інноваційної

діяльності; інноваційні кластери; сукупність договорів, угод, регламентуючих реалізацію бізнес-проектів. Використання цих складових дозволяють максимально залучити і використовувати інноваційні можливості регіону.

Зосередження уваги на організаційно-управлінських, інституціональних аспектах ефективного функціонування регіональної інноваційної системи характеризується поглядом на її структуру, представлений П. Бубенко [3]. Дослідник підкреслює значення створення в її межах ряду інституцій з певним набором функцій: Регіональної громадської Ради з інноваційного розвитку (дорадчого, експертно-консультаційного органу при главі облдержадміністрації для аналізу проблематики і вироблення стратегії інноваційного розвитку регіону); Регіонального Інноваційного Центру з метою організації процесів формування і розвитку регіональної інноваційної системи; Регіонального венчурного фонду як фінансового інструменту забезпечення реалізації розбудови системи; Регіонального семінару з інноваційного розвитку для обговорення ідей, методів, результатів досліджень інноваційного розвитку і створення інноваційних систем; мережа інститутів інноваційної інфраструктури регіону; ВЕБ – сайту; її фінансового, організаційного механізмів, а також механізмів створення і підтримки діяльності малих наукоємних компаній.

Таким чином, розглянуті підходи до визначення сутності та структуризації регіональних інноваційних систем торкаються різних аспектів їх ефективного функціонування з акцентом на відповідні ключові системоутворюючі елементи і не вичерпують можливих варіантів виділення її складових. Множинність існуючих поглядів є підтвердженням складності досліджуваної проблеми та практичного втілення концепції регіональних інноваційних систем для забезпечення інтенсифікації інноваційного розвитку регіону. Комплексний підхід до використання накопиченого теоретичного матеріалу з даної проблеми з урахуванням специфіки інноваційного розвитку конкретного регіону є перспективним напрямом подальших досліджень.

1. Анисимов Ю.П., Шапошникова С.В., Солнцева Е.В. Формирование инновационной системы региона / Ю.П. Анисимов, С.В. Шапошникова, Е.В. Солнцева // ИнВестРегион. – 2007. – № 1. – С. 2-5.
2. Бондарук О. Система – це більше, ніж сума складових її елементів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.usw.com.ua/group/esotomics>. – Назва з екрану.
3. Бубенко П.Т. Шляхи створення і розгортання регіональних інноваційних систем в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_1/zbirnuk_RE_1_74.pdf. – Назва з екрану.
4. Ганеева Г.А. Региональная инновационная система: структура и результативность функционирования / Г.А. Ганеева // Вестник УГАТУ. – Уфа. – 2006. – № 5. – С. 93-97.
5. Егорова М.В. Инновационная система региона : базовые модели анализа и направления развития / М.В. Егорова // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – № 1. – С. 233–238.
6. Нетудихата К.Л. Еволюція сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку/ К.Л. Нетудихата // Миколаївський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили. Наукові праці. Економічні науки – 2005. –Том 38. – Вип. 25. – С. 23–31.
7. Поручник А.М., Брикова І.В. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А. М. Поручник, І.В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 134-173.
8. Яворський М. Місія та цілі регіональної інноваційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.cstei.lviv.ua>. – Назва з екрану.
9. Яремко Л.А. Проблеми інституційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / Л.А. Яремко// Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2006. –Вип. 103-3. – С. 164-169.
10. Cooke, P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe / P. Cooke // Geoforum. – 1992. – № 23. – P. 365-382.

Надійшла до редколегії 11.12.12

УДК 330.3

С. Мицюк, канд. екон. наук,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ

Розглянуто та проаналізовано найвагоміші чинники конкурентоспроможності економіки України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, макроекономічна стабільність, інституційне середовище, інфраструктура, технологічні інновації.

Рассмотрены и проанализированы наиболее значимые факторы конкурентоспособности экономики Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, макроэкономическая стабильность, институциональная среда, инфраструктура, технологические инновации.

The article is considered and analyzed the most significant factors of competitiveness of the economy of Ukraine.

Keywords: competitiveness, macroeconomic stability, institutional environment, technological innovation, infrastructure.

Сьогодні конкурентоспроможність національної економіки є однією з найбільш впливових концепцій економіки розвитку і практичної політики, адже не тільки охоплює суто економічні показники, але й оцінює економічні результати важливих для стабільного зростання не-економічних явищ, таких як: якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, ситема цінностей, інформаційна структура тощо [5]. Розуміння проблеми конкурентоспроможності допомагає країні своєчасно реагувати на технічні, економічні та інформаційні зміни, що відбуваються в суспільстві і вживати необхідні заходи для пристосування до цих змін. Економічне становище України вимагає досконалого розгляду чинників конкурентоспроможності, їхнього аналізу та проблем розвитку. Стале зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих умов для розвитку бізнесу та активного втручання інноваційних чинників в економічне життя, що передбачає посилення конкурентних переваг порівняно з іншими країнами світу. Враховуючи те, що проблема конкурентоспроможності є ключовою і практично значимою як для країн – усталених економічних лідерів і для прогресуючих індустріальних держав, так і для країн, що не так давно долучилися до міжнародної ринкової конкуренції, питання конкурентоспроможності нашої держави є надзвичайно актуальним в умовах її інтеграції у світовий економічний простір.

У розвиток проблематики конкуренції та конкурентоспроможності значний внесок зробили такі вітчизняні та закордонні вчені: В. Базилевич, Я. Базилук, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Гельвановський, Я. Жаліло, С. Брю, А. Курно, Ф. Еджурт, К. Макконел, М. Портер, А. Сміт та ін.

Метою дослідження є розгляд найвагоміших чинників конкурентоспроможності економіки України та їх аналіз.

Глобальну конкурентоспроможність можна розглядати як політико-економічну концепцію країни, її потенційні можливості, властивість економіки, здатність оптимально реалізовувати свої конкурентні переваги, механізм розвитку, сукупність економічної та інституціональної структури, здатність забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій [4]. Проблема утримання конкурентоспроможності національного середовища вимагає постійної підтримки високої ефективності суспільного виробництва. А оскільки в еволюціонуючому ринковому середовищі пріоритети національної конкурентоспроможності постійно відмінюються, то й оцінка їх у теорії і практиці міжнародного порівняльного аналізу здійснюється з використанням ресурсного, факторного, рейтингового та інших підходів, які при комплексному використанні дають загалом об'єктивну характеристику [2]. Низькі конкурентні позиції України у світових рейтингах, з одного боку – відображення нереалізованості національного потенціалу розвитку, а з другого – висвітлення наявних мікро- та макроекономічних проблем

системного характеру. Процесами, що в наш час негативно впливають на рівень конкурентоспроможності в Україні, є: витіснення вітчизняних товарів з внутрішнього та зовнішнього ринків; вплив ресурсів, скорочення виробництва та робочих місць; розвиток та поширення "тіньової" економіки та корупції; низька якість та висока ціна національних товарів; нераціональна експортно-імпортна структура, внутрішня структура виробництва; відсутність у національного виробника необхідних навичок та можливостей конкурентної боротьби з іноземними виробниками; відсутність законодавства, що обмежує вияви монопольної поведінки резидентів і нерезидентів; розташування на території України промислової периферії розвинутих країн, несприятливий інвестиційний клімат; незбалансована структура державного боргу та його динаміка, що створює великі ризики для фінансової системи; застарілі технології, обладнання, потужності [3].

Зупинимося на найбільш складних складових української конкурентоспроможності, а саме – макроекономічній нестабільності, низькій якості суспільних інституцій, нерозвиненій інфраструктурі та низькій здатності до адаптації нових технологій через залучення прямих іноземних інвестицій.

Відомо, що макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність країни, але макроекономічна нестабільність серйозно шкодить економіці. Підприємствам складно приймати обґрунтовані рішення при нестійкому рівні цін, а фінансовий сектор не може функціонувати, якщо в державі спостерігається великий дефіцит. Держава не може ефективно надавати послуги, якщо вона мусить виплачувати величезні відсотки по минулим боргам. У підсумку, економіка не може зростати, якщо макроекономічне середовище не є стабільним та сприятливим. Одною з найважливіших умов для стабілізації макроекономічної ситуації є збалансований бюджет. Для уряду і НБУ важливо утриматися від інфляційних інструментів фінансування дефіциту бюджету. Подальше збільшення податкового тиску на бізнес, рівень якого є одним з найвищих у світі, також неприйнятний. Відновлення повномасштабної приватизації та скасування мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення можуть надати додаткові (хоч і разові) доходи для Уряду, які можуть бути використані для фінансування витрат розвитку (наприклад, на часткове фінансування комунальної, транспортної інфраструктури і т.д.) і стабілізації фінансової ситуації в країні. Більше того, такі реформи суттєво покращать умови для роботи бізнесу, що буде сприяти прискоренню економічного зростання. В області монетарної політики НБУ необхідно чітко дотримуватися задекларованого режиму гнучкого обмінного курсу гривні, який передбачає відмову НБУ від жорсткої прив'язки гривні до долара або будь-якої іншої валюти та невтручання адміністративними методами в курсову

політику комерційних банків. Разом з тим, очевидно і те, що в умовах кризи і накопичених бізнесом і домогосподарствами значних валютних зобов'язань, стабілізація обмінного курсу гривні є необхідною умовою оздоровлення фінансового сектора, реструктуризації валютних боргів та підвищення стійкості банківських інститутів. Тому НБУ необхідно згладжувати пікові курсові коливання, використовуючи прозорі й недискримінаційні інструменти валютних інтервенцій. У середньостроковій перспективі необхідно збільшити політичну незалежність НБУ, яка повинна супроводжуватися посиленням його підзвітності та прозорості роботи, і перейти до режиму інфляційного таргетування. Заходи щодо стримування імпорту в Україну або будь-які інші протекціоністських дії уряду неефективні і можуть зашкодити економіці країни в довгостроковій перспективі. Замість цього, для вирівнювання торговельного балансу необхідно стимулювати експорт – повністю і назавжди відмовитися від експортних квот, знизити тарифи, а також мінімізувати і спростити всі процедури пов'язані з експортом Української продукції за кордон. З цих засад діяльність уряду має спрямовуватись перш за все на збалансування між стимулюванням окремих секторів та недопущенням погіршення стану інших секторів господарювання всередині країни [1].

Що стосується інституціонального середовища, то відомо, що воно формує базу, в рамках якої приватні підприємці, компанії та уряди взаємодіють один з одним, таким чином маючи суттєвий вплив на конкурентоспроможність та економічний зріст. Вона впливає на спосіб, у який різні суспільства розподіляють свої переваги та несуть втрати від реалізації стратегій і програм розвитку. Крім того, вона позначається на інвестиційних рішеннях і організації виробництва. Власники землі, корпоративних акцій і навіть інтелектуальної власності не будуть здійснювати інвестиції в модернізацію активів, якщо їм не будуть гарантовані права власників, іноземні інвестори не зайдуть на ринок країни без належного гарантування прав власності. Важливим є ставлення уряду щодо ринків, свобод, а також ефективності роботи самого уряду: надмірне державне регулювання, громіздкий апарат і бюрократія, корупція, нечесність при складанні державних замовлень, недостатня прозорості та надійності або політична залежність судової системи призводять до значних економічних витрат з боку бізнесу. Приватні установи також є суттєвим елементом процесу досягнення добробуту. Стандарти бухгалтерського обліку й звітності відіграють важливу роль щодо запобігання шахрайства та неефективного управління, а також збереженню довіри інвесторів та впевненості споживачів. Вони також є важливими складовими в утворенні добробуту. Дотримання суворих етичних норм у ділових відносинах збільшують ступінь довіри й, таким чином, знижують вартість проведених операцій. Якість суспільних і приватних інститутів визначає здатність держави проводити реформи, які необхідні для вдосконалення різних аспектів національної конкурентоспроможності. Це стає особливо важливим на тлі світової економічної кризи, коли національні економіки повинні вміти ефективно адаптуватись до нестабільних умов на глобальних ринках. Тому реформи, спрямовані на поліпшення якості інституційного середовища, а саме посилення гарантій захисту прав власності, боротьбу з корупцією, забезпечення незалежного та справедливого судочинства, підвищення ефективності державної бюрократії та поліпшення стандартів корпоративного управління, повинні стати ключовим пріоритетом для будь-якого українського уряду. Істотне скорочення державної бюрократії і впровадження еди-

них, простих і зрозумілих процедур, що відповідають кращій світовій практиці у всіх державних установах, повинно бути одним з пріоритетів реформ.

Високорозвинена інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки, скільки вона є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, що можуть розвинути в економіці. Високоякісна інфраструктура зменшує вплив відстаней між регіонами, що забезпечує реальну інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн і регіонів. Вона також стимулює рух робочої сили країною в пошуку найбільш придатних робочих місць. Економіка також залежить від безперешкодного постачання електроенергії в необхідному обсязі, що забезпечує належний режим роботи підприємств та заводів. Нарешті, широка й розвинена телекомунікаційна мережа гарантує швидкий і вільний потік інформації. Таким чином, інфраструктура – це важлива рушійна сила конкурентоспроможності, що має великий вплив на зростання економіки. Зношена та нерозвинена інфраструктура залишається одним з вагомих факторів, що послаблює національний конкурентоспроможність. Показники якості української інфраструктури не відповідають європейським стандартам, а також не дотягують до рівня найбільш розвинених країн СНД. Погана інфраструктура накладає фізичні обмеження на зростання інших секторів економіки. Україна, що володіє вигідним географічним положенням, повинна отримувати більші вигоди від реалізації свого транзитного потенціалу. Для залучення інвестицій та покращення якості інфраструктури необхідно провести повномасштабну приватизацію об'єктів інфраструктури, а також істотно спростити умови входу і роботи приватних компаній на цьому ринку.

У довгостроковій перспективі підвищення ефективності і рівня життя можливе лише за рахунок технологічних інновацій. Особливе значення інновації мають для розвинених країн. У цих країнах працюють із самими передовими технологіями, тому можливість адаптації й інтеграції зовнішніх технологій достатньо обмежена. Компанії в таких державах повинні розробляти й створювати найсучасніші товари та процеси для збереження конкурентоспроможної переваги. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, що підтримує державний і приватний сектори. Зокрема, це має на увазі достатні інвестиції в наукові дослідження, особливо з боку бізнесу, високоякісні дослідницькі інститути, співробітництво в дослідженнях між університетами та промисловістю, а також захист інтелектуальної власності. Для того, щоб країна отримувала вигоди від використання тих чи інших технологій, вони не обов'язково повинні розроблятися всередині країни. Для держав, які знаходяться на першій та другій стадіях розвитку, таких як Україна, здатність адаптувати технології з-за кордону на даному етапі є навіть важливіше, ніж можливість самостійно виробляти технологічні інновації. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) можуть бути основним джерелом трансферу технологій та ноу-хау. У багатьох країнах з перехідною економікою ПІІ зіграли визначальну роль у збільшенні технологічної оснащеності секторів виробництва та послуг. Імпорт та використання вже готових першокласних світових технологій, наприклад, у такій сфері як енергозбереження, може допомогти Україні у відносно короткий термін підвищити продуктивність економіки. Виходячи з досвіду країн Центральної та Східної Європи, Україна не повною мірою використовує свій потенціал для залучення ПІІ, як каналу для доступу до нових технологій. У цьому контексті показовим прикладом є сектор мобільно-

го зв'язку, бурхливе зростання в якому стало можливе за рахунок приходу іноземних інвесторів. Україні необхідно прагнути максимально реалізувати свій експортний потенціал. Слід диверсифікувати експортні потоки, спрямовуючи їх на сусідні ринки ЄС і Російської Федерації, можливо, завдяки створенню зон вільної торгівлі. Для підтримки вітчизняних експортерів необхідно забезпечити своєчасне та повне відшкодування ПДВ. Дуже важливо відмовитися від застосування експортних квот (наприклад, на зернові, що шкодить розвитку АПК України) та інших обмежень експорту, а також спростити дозвільну експортну документацію для всіх без винятку виробників.

Таким чином, для стабільності національної конкурентоспроможності економіки України слід удосконалювати та розвивати взаємодію всіх суб'єктів господарювання на засадах освітнього, наукового та інноваційного потенціалів. Для України впровадження інноваційної моделі економіки сприяє прискоренню трансформаційних процесів, входженню держави до світових ринків товарів та послуг, створенню умов для розвитку науки, удосконалення і ефективного використання освітнього потенціалу підприємств як суб'єктів господарювання в державі, запровадження інноваційних технологій, що зумовлює підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності економіки України першочерговими завданнями є активізація інноваційної діяльності, розвиток інституційного середовища, формування адекватної структури економіки та ефективна адаптація до зовнішніх умов.

Для підвищення конкурентоспроможності української економіки необхідне формування певної ідеологічної політики, яка була б адекватна, по-перше, умовам ринку, а по-друге, вимогам незалежності держави та її ефективному інтегруванню у світову економіку. З метою запобігання нераціональному використанню національних ресурсів, актуальними стають такі заходи: визначення секторів економіки, які мають реальні умови для

отримання конкурентних переваг на світовому ринку; державне сприяння і цільова підтримка пріоритетних галузей і виробництв; розробка науково-практичного та інституційного забезпечення. Згадуючи про вплив інвестиційних та техніко-інноваційних чинників, неможливо упустити і людський фактор, адже ключовий потенціал України – це люди з високим рівнем інтелекту, освіти, працездатності. В сучасних умовах саме ефективність використання людського капіталу є однією з основних ознак конкурентоспроможності держави, це головне національне багатство, що буде піднімати позиції позиції країни в глобальному світоустрої. Конкурентоспроможність є багаторівневим комплексним процесом, який залучає до роботи практично весь арсенал державної економічної політики. На наш погляд, підвищення конкурентоспроможності економіки можливе при активній діяльності держави, яка встановлює "правила гри" у ринкових відносинах. Отож основними умовами для успішного конкурентоспроможного середовища є: залучення у національну економіку прямих іноземних інвестицій, розвиток наукового та інтелектуального потенціалу, відтворення національних засобів виробництва на новій техніко-інноваційній основі, а також наявність чіткої законодавчої бази.

1. Белейченко О. Чинники впливу на конкурентоспроможність економіки [Текст] / О. Белейченко // Економіка та держава. – 2009. – №8. – С. 33-35.
2. Розгон І. Сучасні чинники впливу на конкурентоспроможність економіки [Текст] / І. Розгон // Економіка та держава. – 2009. – №10. – С. 30-31.
3. Смерічевська С. Конкурентоспроможність у соціально-економічному вимірі [Текст] / А.Смерічевська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 37-44.
4. Швиданенко О. Основні тенденції трансформації глобальної конкурентоспроможності [Текст] / О. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 47-55.
5. Шраменко В. Цивілізаційні аспекти конкурентоспроможності національних економік в глобальному середовищі [Текст] / В. Шраменко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2010. – №2. – С. 223-227.

Надійшла до редколегії 11.12.12

УДК 330.831.2

О. Нестеренко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ АВСТРИЙСЬКОЇ СУБ'ЄКТИВНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ ШКОЛИ НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІЧНУ ДУМКУ

Проаналізовано основні ідеї М.Тугана-Барановського та Є.Слуцького в контексті поширення маржиналістських ідей в Україні. Виявлено вирішальний вплив австрійського суб'єктивно-психологічного варіанту теорії граничної корисності на формування поглядів означених учених та подолання ними окремих елементів обмеженості австрійсько-го економічного вчення.

Ключові слова: маржиналізм, австрійська суб'єктивно-психологічна школа, гранична корисність, теорія цінності.

Проанализированы основные идеи М. Туган-Барановского и Е. Слуцкого в контексте распространения маржиналистских идей в Украине. Выявлено решающее влияние австрийского субъективно-психологического варианта теории предельной полезности на формирование взглядов указанных ученых и преодоление ими отдельных элементов ограниченности австрийского экономического учения.

Ключевые слова: маржинализм, австрийская субъективно-психологическая школа, предельная полезность, теория ценности.

Core ideas of M.Tugan-Baranovsky and E.Slutsky have been analyzed in the context of marginal ideas expansion in Ukraine. Significant influence of Austrian subjective-psychological variant of marginal utility theory on forming the views of above mentioned scientists and overcoming the specific elements of Austrian economic doctrine limitations has been revealed.

Keywords: marginalism, Austrian subjective-psychological school, marginal utility, theory of value.

В історії української економічної науки існував відносно нетривалий, проте надзвичайно яскравий період інтеграції її основних теоретичних розвідок до руслу світової економічної науки. Він припав на к. XIX – поч. XX ст., коли серед провідних українських вчених-економістів ставали дедалі поширенішими ідеї новітніх західних економічних шкіл – австрійської суб'єктивно-психологічної, марксизму, історико-соціального напрямку. Означений період в історії світової економічної науки характеризувався тим, що маржиналізм вже пере-

творився на впливовий самостійний напрям економічної науки, у лоні якого співіснувала сукупність відмінних за проблематикою досліджень шкіл – австрійська, лозаннська, кембриджська, американська. Окрім маржиналізму, надзвичайну теоретичну і практичну значущість, орієнтованість на вирішення найгостріших економічних і соціальних проблем демонстрували марксизм і соціальний напрям, потенційну аналітичну могутність – неокласична школа. Тогочасна українська економічна думка не тільки перебувала у руслі світової

(адже остання в той період визначалася саме станом європейської економічної науки), а й продукувала піонерні напрацювання та розробки, що сприяли виведенню економічної науки за межі вузького, однобічного сприйняття економічної реальності.

Метою статті є узагальнююча характеристика та ретроспективний аналіз основних теоретичних здобутків М. Тугана-Барановського та Є. Слуцького в аспекті поширення, популяризації, подальшого розвитку й критичного аналізу австрійського суб'єктивно-психологічного варіанту маржиналістської теорії. З'ясування особливостей реалізації австрійської дослідницької програми та її модифікацій, здійснених українськими економістами, принципових теоретичних підходів й методологічних позицій окремих представників маржиналізму в Україні є невіршеною раніше частиною загальної проблеми.

Окремі аспекти творчого доробку австрійської суб'єктивно-психологічної школи в контексті її впливу на українську економічну думку розкривали вітчизняні вчені: В. Базилевич [2,9,13,14], Т. Гайдай [4], П. Леоненко [13], Я. Талала [20], В. Фещенко [10] та ін. Глибиною історико-економічного аналізу проблем відповідності стану і рівня розвитку вітчизняної економічної науки тогочасним світовим зразкам вирізняються праці Л. Горкіної [6, 7, 8], С. Злупка [11,12], І.-С. Коропецького [15,16]. Зарубіжні учені долучилися до визнання наукової спадщини українських економістів та характеризували вплив австрійської школи на світову економічну науку [23, 24, 25].

Праці українських дослідників к. XIX – поч. XX ст. розкривали теоретико-методологічні питання дослідження цінності та інших визначальних категорій політичної економії, проблеми позитивної та нормативної економічної науки, імплементували напрацьовані європейцями наукові підходи до українського дослідницького середовища, надаючи їм нехарактерної для Західної Європи проблематики та формуючи нові напрямки досліджень. За визнанням Т.Гайдай, маржинальна революція "вплинула на українську економічну науку достатньо своєчасно, бо саме наприкінці XIX та на початку XX ст. українська економічна думка, нарешті, значною мірою почала долати наздоганяючий характер теоретичного розвитку та досягала найбільшої синхронізації з провідними тенденціями та напрямками світової економічної науки. Свідченням цього було поширення, відтворення, а згодом і розвиток на власній основі в науковому просторі України практично всіх вагомих на той час науково-теоретичних напрямів та методологічних традицій, включаючи, зрозуміло, і маржиналізм" [4, с. 284]. Стисле викладення наукових пошуків М. Тугана-Барановського як піонера поширення ідей граничної корисності в Україні та найвідомішого українського ученого поза межами України Є. Слуцького дасть можливість визначити ступінь реалізації ними австрійського дослідницького підходу.

Одним із перших учених, що запровадив використання терміну "гранична корисність" та поширював теорію австрійської суб'єктивно-психологічної школи, був Михайло Іванович Туган-Барановський (1865-1919), найкращий слов'янський економіст" за оцінкою Й. Шумпетера. Саме М. Туган-Барановський, оцінюючи стан розвитку української економічної науки на поч. XX ст. й відзначивши тенденцію до її підйому, виходив з безпосереднього зв'язку активності проведених економічних досліджень із виникненням маржиналізму та його поширенням в Україні: "Теорія економічної науки переживає у теперішній час період енергійного розвитку та зростання... Теорія граничної корисності дала дуже сильний поштовх економічній думці..." [22, с. 17]. І, не-

зважаючи на ту обставину, що значна кількість економістів Російської імперії, як і раніше, дотримувалися панівних поглядів середини минулого, XIX ст., а саме класичної й історичної шкіл, деякі дослідники, на чолі із самим М.Туганом-Барановським, висували пропозиції щодо синтезу класичної витратної й маржиналістської теорій цінності, подібного до тогочасних західних зразків. У своєму ранньому дослідженні "Вчення про граничну корисність господарських благ, як причину їхньої цінності" (1890) М. Туган-Барановський ознайомив тогочасну наукову громадськість зі здобутками суб'єктивно-психологічної школи, здійснив порівняльну характеристику класичної та австрійської шкіл, заявивши про доцільність і можливість їхнього синтезу.

М. Туган-Барановський дав високу оцінку австрійської школи з точки зору цілісності й несуперечливості її основних положень: "велика заслуга нової теорії (австрійської – О. Н.) полягає в тому, що вона обіцяє назавжди покінчити суперечки про цінність, надавши повного (!) й вичерпного (!!)) пояснення всім явищам процесу оцінки, виходячи з одного основного принципу" [21, С.40]. Більш того, він переконалий, що "теорія граничної корисності назавжди залишиться основою вчення про цінність" [21, С.55]. Разом з тим, М. Туган-Барановський не вдається до банального "ретранслявання" маржинальних ідей на українських теренах, а критично опрацьовує ідеї маржиналізму, зокрема австрійського. Наприклад, він закликає до реалістичного відображення економічної теорії господарських відносин: "Ми повинні дотримуватися тих реальних господарських відносин, в яких будуються ціни в сучасному капіталістичному господарстві. Ми не повинні припускати, як це робить, напр., Бем-Баверк, що продавець певного товару потребує свого товару сам і готовий зберегти його у себе для власного споживання, якщо йому запропонують занадто низьку ціну за товар" [21, С.212–213].

Не зважаючи на переважно критичну налаштованість більшості українських дослідників відносно марксистської теорії, що стала "спадкоємицею" трудової теорії цінності класиків економічної науки, М.Туган-Барановський не відмовляється від трудової теорії на користь теорії маржинальної корисності, а здійснює спробу поєднати її з теорією цінності О.фон Бем-Баверка. У праці "Основи політичної економії" (1909) він висловлює переконання, що гранична корисність повинна бути функцією трудової вартості й формулює теорему цінності: "...корисність останніх одиниць вільно відтворюваних продуктів кожного роду – їх гранична корисність – ... повинна бути прямо пропорційна трудовій вартості тих само продуктів" [21, С.47]. Схильність М. Туган-Барановського до синтезу інколи межує з еkleктизмом, проте не можна не відзначити, що його спроба віднайти гармонію конкуруючих теорій цінності знаходилася в руслі тогочасних загальносвітових тенденцій, маючи на увазі передусім теорію А.Маршалла. Важко хоча б частково не погодитися, особливо з огляду на подальшу еволюцію економічної теорії у XX ст., з таким висловлюванням нашого співвітчизника: "Обидві теорії, які зі звичайної точки зору взаємно виключають одна одну, в дійсності знаходяться у повній гармонії... Обидві теорії досліджують різні сторони одного і того ж господарського процесу оцінки. Теорія граничної корисності з'ясувала суб'єктивні, трудова теорія – об'єктивні фактори господарської цінності" [21, С. 49].

Погляди М. Тугана-Барановського оцінюються вченими неоднозначно, причому як на поч. XX ст., за часів поширення маржиналізму, так і сучасними дослідниками. Так, російський марксист і дослідник австрійської школи М. Бухарін вважав його теорію цінності прикла-

дом примирення марксистської трудової теорії вартості та теорії граничної корисності австрійської школи, примирення, яке, на його думку, принципово неможливе. Навіть додаток до своєї праці "Політична економія рантє" (1919), присвячений розгляду позиції М. Тугана-Барановського, М. Бухарін назвав "теоретичним примиренством". Вказуючи на суперечності економічних поглядів українського вченого, М. Бухарін писав, що в теоремі цінності М.Туган-Барановський "...встановлює закон пропорційності між трудовою вартістю, яка має сенс тільки відносно всього суспільства і абсолютно непридатна до окремого господарства, й граничною корисністю, яка, навпаки, "придатна" для оцінок індивідуума і позбавлена... сенсу відносно "народного господарства" [3, С.66]. Дійсно, згідно з визначеннями теоретиків австрійського маржиналізму, гранична корисність є "значенням" блага для добробуту окремого господарюючого суб'єкта, є індивідуальною оцінкою, категорією індивідуального господарства і може не мати значення з погляду господарства суспільного, яке не здатне "оцінити" благо подібно до окремого індивіда. Суспільне господарство постає системою, що розвивається стихійно, закономірності якої мають особливі характеристики. Тому сутність теоретичного "примиренства" М. Тугана-Барановського, за словами М. Бухаріна, полягає у побудові еклектичного вчення, що привносить непотрібне й загрозове "коаліційне начало" в теорію цінності [3, С.176].

Схвальні відгуки М. Тугана-Барановського на адресу теорії граничної корисності на початку XX ст. доповнилися, як не дивно, гострою критикою неокласичної концепції в частині побудови теорії доходів. Критика була обумовлена розумінням теорії розподілу виключно як регулятора присвоєння факторами виробництва часток винагороди (доходів), що належать їм від участі у виробництві. М. Туган-Барановський категорично не сприйняв того факту, що в межах неокласичної парадигми теорія розподілу одночасно виступає й теорією ціноутворення на фактори виробництва. На його думку, проблема розподілу по своїй суті безпосередньо не пов'язана з теорією цінності й ціноутворення, а намагання представити теорію розподілу в якості особливого випадку більш загальної теорії цінності приречені на невдачу. Теорія розподілу не є окремим випадком теорії цінності, а тому вивчення за допомогою різного методологічного інструментарію. Як відомо, австрійська суб'єктивно-психологічна школа як в теорії цінності й ціноутворення, так і в теорії розподілу використовує єдиний підхід – методологічний індивідуалізм. Саме останній дозволив австрійським ученим, особливо О.фон Бем-Баверку і Ф.фон Візеру активно вплинути на процеси формування сучасного бачення категорій відсотку на капітал, ренти, прибутку та ін. та на становлення неокласичної теорії доходів. У теорії розподілу М. Тугана-Барановського здійснено контрпродуктивну спробу вилучення проблеми розподілу доходів з-під дії єдиного методологічного принципу маржиналістів, застосованого в теорії цінності.

Визнаючи й підтримуючи використання методологічного індивідуалізму як головного методу дослідження проблем цінності, втіленого австрійською школою та поширеного на весь неокласичний напрям, М. Туган-Барановський вважав, що вивчення проблем розподілу потребує інших, соціально значущих методів і підходів. Власну теорію розподілу, що одержала назву соціальної, вчений побудував на виявленні динамічного взаємозв'язку між доходами, похідного від діяльності й боротьби соціальних класів і груп щодо збільшення належної їм частки суспільного продукту. М. Туган-Барановський вказував, що такий соціальний контекст

дослідження проблеми розподілу доходів був запропонований К.Марксом, проте його теоретичне обґрунтування на основі трудової теорії цінності було невірним. Вчений високо цінував соціальний зміст теорії марксизму, але заперечував фактично всю економічну складову вчення, яку іменував "абстрактною теорією капіталізму", вважав "фікцією" поняття трудової цінності, не надавав значення теорії додаткової цінності, не визнавав ані основного економічного закону капіталізму, ані загального закону капіталістичного нагромадження та ін.

Особливий дисонанс соціальної теорії розподілу вченого та австрійської (а згодом – неокласичної) теорії доходів виявився у питанні розуміння ренти. М. Туган-Барановський розглядав категорію ренти згідно рикардівської традиції, проте відзначав, що вона не відповідає підходам трудової теорії Д. Рікардо, адже отримання ренти регулюється граничними, а не середніми, умовами виробництва. Разом з тим він відносив ренту до історичних, а не логічних категорій, що суперечило уявленням представників австрійської школи, які розуміли і ренту, і відсоток на капітал категоріями загальноекономічними, логічними, не "експлуаторськими". Відомо дослідниця теорії цінності М. Тугана-Барановського Л. Горкіна з цього приводу зазначає: "...запропоноване неокласиками поширення введеного Д.Рікардо поняття граничного рівня інтенсивності на всі фактори виробництва М. Туган-Барановський не тільки не сприйняв, а й піддав гострій критиці, відкидаючи, по суті, саму систему неокласичного синтезу, в якій всі види доходів трактувалися як явища обміну, результат дії цінового механізму ринку" [6, с.207-208].

Несприйняття неокласичного підходу до встановлення факторних цін було обумовлене глибинною причиною – існуванням в теоретичних побудовах М. Тугана-Барановського вже згадуваної нами еклектичної теорії цінності, спираючись на яку вчений свідомо ігнорував проблему ціноутворення на фактори виробництва, що є органічним елементом теорії розподілу. Л. Горкіна вказує на існування парадоксу теорії цінності М. Тугана-Барановського, що полягає у двоїстості висновків, одержаних вченим на її основі: з одного боку, це реалізація ідеї синтезу положень конкуруючих ринкових теорій, а з іншого – виведення проблеми цінності за межі ринкових уявлень задля обґрунтування ефективності централізованого соціалістичного планування [6,7]. Тому, будучи носієм новітнього процесу синтезу класичної й маржиналістської теорій цінності, М. Туган-Барановський виявився не готовим до сприйняття неокласичної парадигми, започаткованої А. Маршаллом.

Євген Євгенович Слущкий (1880-1948) був одним із перших представників маржиналістського напрямку та економістів-математиків в історії української науки. Його економіко-математичні та статистичні дослідження становлять важливий елемент світової економічної спадщини, зокрема в царині мікроекономічних досліджень теорії споживчого вибору, математичної статистики, досліджень стохастичних коливань (детальніше про всеосяжність та багатовекторність творчого доробку Є. Слущького див. [9]), проте суперечать одному із базових методологічних підходів австрійської школи – відмові від використання математичного апарату в економічних дослідженнях. Нашу увагу привертають передусім ті ідеї вченого, які можуть слугувати продовженням та розвитком інтелектуальної традиції австрійської школи, однак спроба математизації її висновків також заслуговує на увагу.

Перша праця Є. Слущького, його дипломна робота "Теорія граничної корисності" (1910), удостоєна золотої медалі Імператорського університету Святого Володимира (нині – Київський національний університет імені Тараса Шевченка) містила глибоке осмислення та кри-

тичний аналіз існуючих в тогочасній економічній науці концепцій граничної корисності – австрійців К. Менгера, Ф. фон Візера, О. фон Бем-Баверка та інших фундаторів маржиналізму – англійця С. Джевонса, француза Л. Вальраса, італійця В. Парето. Епіграфом до своєї праці Є. Слуцький обрав вислів давньогрецького філософа Арістотеля з "Нікомахової етики": "Хто займається політичними дисциплінами, той має вивчати психологію" [10, с.6]. Підхід Є. Слуцького до побудови концепції цінності та розробки інших економічних проблем ґрунтується на взаємообумовленості економічного і психологічного в поясненні корисності та можливостях математичного тлумачення корисності. Учений підкреслив дослідницький потенціал маржиналізму, комплексно проаналізувавши теорію граничної корисності – від її психологічних засновків, основ теорії діяльності та формулювання понять корисності й цінності до виявлення першооснов теорії бюджету споживача та теорії ринку. Є. Слуцький характеризував маржиналізм як цілісне систематизоване вчення, що знаходиться у процесі свого становлення, здатне до саморозвитку і вдосконалення, і має всі шанси згодом стати загальноновизначним.

Основною ідеєю австрійської школи він вважав визначення цінності і корисності через потреби та інтереси економічного суб'єкта. Є. Слуцький вказав на двоїстість визначення суб'єктивної цінності представниками австрійської школи, визначив особливості вживання К. Менгером і О. фон Бем-Баверком поняття "значення" для детермінації цінності, наголосував на варіативності цього поняття: значенні як синонімі суб'єктивної цінності та значенні в етичному й об'єктивно-утилітарному змісті. На прикладі теоретичного підходу О. фон Бем-Баверка Є. Слуцький виділив гедоністичну і раціоналістичну тенденції щодо визначення цінності [10, с. 248-253]. Вчений вказав також на неможливість використання поняття цінності Ф. фон Візера (цінність як "об'єктивований інтерес", як властивість речі) в теорії обміну, на етичний характер цього поняття в тлумаченні Ф. фон Візера. Критичне бачення невирішених питань теорії маржинальної цінності дозволило Є. Слуцькому вказати на суттєву незавершеність досліджень за багатьма напрямками, яка, на його думку, може бути подолана неминучим впровадженням математичного інструментарію до суб'єктивно-психологічної теорії. Він вважав своїм завданням показати необхідність застосування математичного методу в цій галузі. Не випадково остання глава заключної частини праці, присвячена синтезу теорій витрат виробництва і граничної корисності, демонструє математичний виклад системи рівнянь, що відображає спробу такого синтезу. Разом з тим, для економіста, статистика і математика Є. Слуцького математичний бік проблеми ніколи не затьмарював сутності предмета дослідження.

Подальша еволюція наукових поглядів Є. Слуцького швидше є історією критичного аналізу, помірного використання й заперечення австрійської дослідницької програми, аніж її продовження. Поступово Є. Слуцький стає носієм конкуруючої (в межах маржиналізму) дослідницької традиції, започаткованої Г. Госсеном, Ф. Еджвортом, Л. Вальрасом, В. Парето. Ці вчені впроваджували ординалістський підхід, пов'язували аналіз функції корисності із грошовими доходами, споживчим бюджетом, подавали функцію корисності як певну систему надання переваг споживачем. Є. Слуцький відчував потребу у подоланні надмірного суб'єктивізму австрійців з використанням широких можливостей математичних методів дослідження, тому його наступна праця "До теорії збалансованого бюджету споживача" (1915) підкорена ідеї об'єктивізації мікроекономічного аналізу.

Вчений прагнув об'єктивізувати корисність, використовуючи функціональний, а не каузальний, як австрійці, підхід. Стаття демонструє новий підхід до теорії попиту, яка виведена з-під домінування психологічних уявлень і не пов'язана з суб'єктивною цінністю: Слуцький доводить неспроможність уявлень австрійців про абсолютне кількісне вимірювання функції корисності, зміщує акцент на проблему порівняння відносних рівнів корисностей різних благ, пропонує визначати параметри функції корисності на основі характеристик функцій попиту і пропозиції, передусім еластичності попиту за цінами і доходом [9, с.379-417]. В традиціях неокласичного, а не суб'єктивного, напрямку він запроваджує поняття рівноважного стану бюджету споживача та з'ясовує умови його стійкості.

На окрему увагу заслуговує нарис Є. Слуцького "До питання критики поняття цінності Бем-Баверка та його вчення про вимірність цінності" (1925). На думку Є. Слуцького, вчення про граничну корисність і цінність О. фон Бем-Баверка "містить деякі елементи, які стримують подальший розвиток... науки", і далі: "...психологічне помилкове трактування суті цінності проявляється в штучних понятійних конструкціях, а все вчення про вимірність цінності потрапляє в хаос нездоланих труднощів та хибних поглядів" [18, с.774]. Український дослідник ставить під сумнів необхідність порівняння цінностей на основі інтенсивності відчуттів, наголошуючи, що простіше було б безпосередньо порівнювати величину однієї цінності з величиною іншої. Він також вказує, що порівняння передбачає можливість розглядати і співставляти порівнювані речі, тобто вимірювана цінність існує як певна данність вже до порівняння, й останнє не ідентичне ані відчуттю речі, ані інтенсивності відчуття речі. Є. Слуцький вважав здійснений О. фон Бем-Баверком доказ вимірності цінності порочним колом, адже він базувався на самому вимірюванні. Критиці піддано й додавання інтенсивностей відчуттів, яке український учений вважав "логічно неймовірною і реально неможливою операцією" [18, с.779]. Є. Слуцький сформулював висновок щодо двоїстості теорії цінності австрійського економіста: "... у Бем-Баверка є, власне, два поняття цінності. Одне, більш фундаментальне, є гедоністичним, до деякої міри точним і ясним, і постійно вживається у якості робочого інструмента. Інше, яке також інколи з'являється як первинна цінність ... на мою думку, слід розглядати як феномен *sui generis* (лат. – унікальне явище – О.Н.), яке ніколи достатньо не визнавалось або цінувалось автором. Але обидва поняття залишили свій слід на його спробі дати визначення економічній цінності" [18, с.787].

Є. Слуцький визначав своїми головними досягненнями в економічній теорії три праці: дві вже згадувані нами – "До теорії збалансованого бюджету споживача" та "До критики поняття цінності Бем-Баверка...", а також "Етюд до проблеми будівництва формально-праксиологічних засад економіки" (1926). В останній праці Є. Слуцький виступив засновником праксиології – формальної науки про методи визначення принципів раціональної людської діяльності. Визначені й проаналізовані Є. Слуцьким формально-онтологічні утворення з використанням здобутків теорії систем, комплексів і подій, сформульовані у вигляді абстрактних категорій, відображають багатоманітні матеріально-змістові сутності реальної дійсності [23, р.351-353]. Вчений здійснив спробу віднайти універсальну аналітичну матрицю ("рештування"), яка може використовуватись щодо "різних матеріально-змістовних предметностей", накладатися на вирішення будь-яких практичних проблем [9, с.678-693]. Зауважимо, що серед найоригінальніших спроб детермінації праксиології, поруч з побудовою

теорії формальної економіки Є. Слуцьким чільне місце посідає формулювання універсальної теорії людської діяльності австрійським неолібералом Л. фон Мізесом (детальний виклад "праксиологій" Є. Слуцького та Л. фон Мізеса наведено в авторській статті, див. [17]).

За визнанням Л. Горкіної, праці Є. Слуцького стали "...вершиною розвитку в українській економічній науці ліберального напрямку, представленого наприкінці XIX ст. блискучою плеядою вчених-економістів "школи Бунге" та розвиненого на початку XX ст. вітчизняними маргіналістами Р. Орженцьким та О. Білімовичем", а після Є. Слуцького "...історія маргіналізму в Україні, як і в Росії була призупинена на багато десятиріч" [8, с. 4].

Варто зазначити також на пролонгованому впливі, що чинить, наприклад, сучасна австрійська дослідницька традиція на розвиток економічної науки в Україні вже на початку XXI ст. Маємо на увазі глибоку політекономічну дискусію 2010-2011 рр. на сторінках провідного фахового журналу "Економіка України" щодо концептуальної визначеності подальшого реформування соціально-економічної системи, ініційовану академіком В. Гейцем [5]. Вченим було розкрито вплив неоліберальної теорії, передусім австрійської, на світові економічні процеси, окреслено світоглядні концепти модернізації економіки України на засадах її лібералізації. Пропозиції В. Гейця щодо трансформації неоконсервативної моделі реформування й активізації неоліберальних начал в теорії і практиці здобули широкого наукового резонансу. Цікаво, що найбільш цитованим теоретиком неолібералізму виявився, засновник австрійської неоліберальної школи Л. фон Мізес. Вочевидь, історія плідної імплементації до українських теоретичних пошуків і практичних реалій економічної дійсності напрацьовань австрійських теоретиків на поч. XX ст. певною мірою повторюється й на поч. XXI ст.

Підсумовуючи, зазначимо, що фундаментом власних наукових розвідок М. Тугана-Барановського та Є. Слуцького було ґрунтовне історико-економічне осмислення і критичний аналіз вищих досягнень європейської економічної науки, зокрема австрійської суб'єктивно-психологічної теорії. Ретроспективний аналіз теоретичної спадщини українських учених засвідчує, що вони зосереджували увагу не на поширенні й популяризації, а переважно на подальшому розвитку й критичному аналізі австрійського суб'єктивно-психологічного варіанту маржиналізму. Жоден із українських економістів не виступив апологетом австрійської економічної теорії, а суттєво збагатив українську і світову економічну науку власним розумінням нагальних проблем економічної теорії, від центрального тогочасного питання – цінності, до мотивації людської поведінки, сутності ринку, соціалізації економічних відносин (М. Туган-Барановський), використання функціонального підходу в теорії попиту, позбавлення від надмірного суб'єктивізму і психологізму, побудови формалізованої теорії праксиології (Є. Слуцький).

Маржиналістська революція в подальшому була поглинута неокласичною теорією, що сприймалося як перемога маршалліанського рівноважного мікроекономічного аналізу, який долав обмеженість витратної парадигми класичної школи і результатної концепції цінності на основі теорії граничної корисності. Що ж до української економічної науки, то ця загальносвітова тенденція не спрацювала – незважаючи на доволі потужний поступ маржиналізму в Україні, ідеї неокласичної школи не здобули значної популярності чи то через природне запіз-

нення їхнього поширення, чи то в силу монополізації суспільної думки марксизмом-ленінізмом після докорінної зміни суспільного ладу у 1917 р. Класичним прикладом такого несприйняття неокласичних ідей, на наш погляд, було соціально-економічне вчення М. Тугана-Барановського, який, визнаючи обмеженість австрійської теорії, шукав способи подолання суперечностей шляхом інтеграції з ідеями класиків, марксизму, соціального напрямку. В той же час економічна теорія Є. Слуцького демонструвала приклад революційного наукового прориву з лона австрійського суб'єктивізму в царину побудови неокласичної математизованої теорії споживчого попиту.

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер: Пер. с нем. [Текст] / [Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова]. – М.: Экономика, 1992. – (Экон. наследие.) 2. Базилевич В.Д. Интеллектуальні новації Є. Слуцького та їх вплив на розвиток світової економічної науки / В. Д. Базилевич // Є. Слуцький. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності / За ред. В.Д. Базилевича. – К., "Знання", 2007. – С. 21–69. 3. Бухарин Н. Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. [Текст] / Н. Бухарин; [Репринтное воспроизведение издания 1925 г.] – М.: Орбита, 1988. – Издание 4-е (стереотип.). – 192 с. 4. Гайдай Т.В. Историко-экономический анализ разработки проблемы ценности у отечественных и зарубежных теоретиков / Т.В. Гайдай // История народного хозяйства та экономической думки Украины / В. Гець // Экономика Украины. – 2010. – №3. – С. 4-20. 6. Горкіна Л.П. Від М.Бунге до М.Тугана-Барановського: еволюція поглядів на теорію розподілу / Л. П. Горкіна // Історія народного господарства та економічної думки України. 36. наук. праць. – Вип. 41. – Київ: ДУ "Ін-т економіки та прогнозування НАН України", 2008. – С. 193-211. 7. Горкіна Л.П. Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина XIX – перша третина XX ст.) [Текст] / Л. П. Горкіна. – К.: Наукова думка, 1994. – 244 с. 8. Горкіна Л.П. Слуцький у контексті розвитку української та світової економічної думки / Л. П. Горкіна // Історія народного господарства та економічної думки України. 36. наук. праць. – Вип. 42. – Київ: ДУ "Ін-т економіки та прогнозування НАН України", 2009. – С. 3-16. 9. Є. Слуцький. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності / За ред. В.Д. Базилевича. – К., Знання, 2007. – 919 с. 10. Є.С.Слуцький. Теорія граничної корисності / За наук. ред. Феценко В.М.; Укладачі В.М. Феценко, Т.В. Куриленко. – К.:КНЕУ, 2006. – 528с. 11. Злупко С.М. Новаторські ідеї українських економістів: роль у розвитку світової економічної науки / С. М. Злупко // Економіка України. – 2002. – №10. – С. 71-78. 12. Злупко С. Історія економічної теорії: Підручник / Степан Злупко; ЛНУ ім. І. Франка. – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с. 13. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. 14. 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. 15. Коропецький І.-С. Економічні праці: 36. вибраних ст. – К.: Смолоскип, 1998. – 414 с. 16. Коропецький І.С. Українські економісти XIX століття та західна наука. – Київ: Либідь, 1993. – 192 с. 17. Нестеренко О. Праксеологія як наука: підходи Є. Слуцького та Л. фон Мізеса / О. Нестеренко // Вчені записки Університету "КРОК" / Ун-т економіки та права "КРОК". – Вип. 17. – К., 2008. – С.45-53. 18. Слуцький Є. До питання критики поняття цінності Бем-Баверка та його вчення про вимірність цінності // Є. Слуцький. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності / За ред. В. Д. Базилевича. – К., "Знання", 2007. – С. 774-792. 19. Слуцький Є. Етюд до проблеми будування формально-праксеологічних засад економіки / Є. Слуцький ; пер. з нім. Б.О. Язловського // Зап. Соц.-екон. від. УАН. – Том 4. – К.: Укр. Акад. наук, 1926. – С. 165–175. 20. Талала Я.С. Розробка Євгеном Слуцьким проблем економічної теорії : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.04 "Екон. історія та історія екон. думки". – Київ, 1999. – 18 с. – (Київ. ун-т ім. Т. Шевченка). 21. Туган-Барановський М.И. Основы политической экономии. – СПб., 2-е изд. – 1911. – XII, 760 с. 22. Туган-Барановський М. Экономические очерки: монография / Михаил Иванович Туган-Барановский: Предисл. В.В. Перской, Г.Н. Сорвиной. – М.: РОССПЭН, 1998. – 526 с. 23. Chipman J.S. Slutsky's praxeology and his critique of Bohm-Bawerk // Structural Change and Economic Dynamics. – № 15. – 2004. – P. 345-356. 24. Maki U. Mengerian economics in realist perspective // History of political economy. – 1990. – N 22 (Suppl). – P. 289–310. 25. Yeager L.B. Austrian economics, neoclassicism, and the market test // The Journal of Economic Perspectives. 1997. – Vol. 11. – Issue 4.

Надійшла до редколегії 12.12.12

УДК 338.5161

І. Новікова, канд. екон. наук,
КНУ імені Тараса Шевченка,
К. Алексєєва, канд. держ. упр., доц.,
КНЛУ

ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ МІНЛИВИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ БАР'ЄРІВ

У статті досліджується вітчизняний досвід державного регулювання розвитку підприємництва в умовах мінливих інституційних бар'єрів. Порівнюється ступінь економічної свободи в Україні. Акцентовується увага на необхідності розробки державної стратегії інституційного розвитку вітчизняного підприємництва як основи економічного зростання.

Ключові слова: держава, інститути, підприємництво, економічна свобода, ринкові відносини.

В статье исследуется отечественный опыт государственного регулирования развития предпринимательства в условиях изменяющейся институциональных барьеров. Сравнивается степень экономической свободы в Украине. Акцентируется внимание на необходимости разработки государственной стратегии институционального развития отечественного предпринимательства как основы экономического роста.

Ключевые слова: государство, институты, предпринимательство, экономическая свобода, рыночные отношения.

The article examines the domestic experience in government regulation of business in a changing institutional barrier. Compared the degree of economic freedom in Ukraine. The emphasis is on the need to develop a national strategy of institutional development of domestic entrepreneurship.

Keywords: state institutions, business, economic freedom, market relations.

В умовах формування ринкових відносин та становлення різних форм власності в економіці України особливо важливого значення набуває роль держави у регулюванні підприємницької діяльності. Теперішній курс модернізації вітчизняної економіки актуалізує підвищення уваги до таких критеріїв життєздатності бізнесу, як динамічність і адаптивність до вимог зовнішнього середовища. Нові відкриття, винаходи, стандарти якості та інші нововведення разом з новими ідеями, цілями, правилами поведінки та гри швидко витісняють застарілі напрями, форми та методи діяльності вітчизняних організацій. А тому, в процесі самостійного провадження змін, фірми досить часто, керуються не науково-обґрунтованими підходами та рекомендаціями, що враховують ступінь фінансової, технологічної та морально-психологічної готовності до змін, а використанням методу "проб і помилок", що обумовлює зростання невідомості досягнення цільового результату і викликає додаткові фінансові витрати.

Наразі у різних країнах світу рівень розвитку підприємств часто визначається ступенем економічної свободи, який держава забезпечує шляхом формування своїх інститутів – формальних і неформальних правил, завдяки яким підприємницька діяльність набуває нового значення та нових злетів. Ігноруючи необхідність аналізу інституційних змін і напрямків подальших трансформацій, держава ставить під загрозу національно-стратегічний розвиток.

Проблема державного регулювання підприємництва притягувала увагу таких зарубіжних та вітчизняних дослідників, як А. Виноградська, Н. Коротенко, В. Щербина та ін. Інституційні основи господарського розвитку розглядали такі фахівці як А. Чухно, Д. Норт, В. Мандибура, Т. Гайдай та ін. Разом з тим необхідно відзначити, що сучасний стан досліджуваного питання у контексті специфіки підприємницької діяльності вітчизняних організацій характеризується практичною відсутністю в економічній науці концептуальних підходів до формування методології ефективного державного регулювання в умовах мінливих інституційних бар'єрів. Саме тому виникає необхідність у висвітленні даної проблеми, зокрема дослідженні впливу такого інституційного принципу як економічна свобода на розвиток підприємництва.

Метою статі є дослідження та аналіз вітчизняного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності організацій в умовах мінливих інституційних бар'єрів.

За останні півстоліття економічні системи провідних держав набули рис, які істотно почали відрізняти їх від класичного товарного виробництва. Головною відмінною

рисою стало характерне для всіх господарських систем розвинених країн світу державне регулювання економічних процесів. Відомо, що ринковий механізм самотужки не здатний повністю забезпечити населення суспільними благами, виконувати соціальну функцію та забезпечувати економічну свободу у сфері підприємництва. Саме тому роль державного регулювання економіки, завдяки якому можна скорегувати вади ринку є дуже вагомою.

В європейських країнах, Японії, США формування систем державного регулювання економіки розпочалося ще у повоєнний період. Спільним для цих країн стало становлення у них моделей "змішаної економіки", тобто таких моделей економічних систем, в яких інтегруються ринкові та неринкові елементи.

Водночас неоднаковий рівень індустріальної зрілості, розмаїття галузевої та відтворювальної структури, різниця темпів економічного зростання, рівнів суспільної продуктивності праці, а також відмінності національних менталітетів спричинили значну специфіку окремих систем державного регулювання цих країн. Наразі очевидно, що не тільки у кількісних співвідношеннях окремих ланок систем регулювання, а й у виборі його конкретних форм спостерігаються значні відмінності, які відображають національну специфіку країн та неоднаковий ступінь ефективності державного регулювання.

Так як, ступінь економічної свободи суб'єктів господарювання є вагомим вимірником ефективності державного регулювання, то він відображає умови, в яких їм доводиться діяти, та "правила гри", яких доводиться дотримуватись. Легші умови ведення бізнесу, зрозуміло, стимулюють більшу частину населення до підприємницької діяльності, збільшуючи надходження до державного бюджету, стимулюючи економічне зростання.

У господарстві України істотні зміни, що відбулися наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття привели до формування нової політичної системи, нового принципу розвитку економіки, нового суспільного укладу, що формально базується на таких інституційних принципах, як довіра, відкритість, свобода, відповідальність тощо [2].

Однак, аналіз кризових явищ показує, що соціально-економічні зміни які відбуваються в українському середовищі, як на макро- так і на мікрорівні, свідчить про недостатню інституційну зрілість у нашій державі. Зокрема, згідно розрахунків Wall Street Journal і Heritage Foundation, яка проводить аналогічні дослідження для економіки більшості країн світу з 1995 року, *індекс економічної свободи* України становить 46,1, через що вітчизняна економіка в 2012 році посіла аж 163 місце у світі [5].

Загалом індекс економічної свободи базується на 10-ти індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі (свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, державні витрати, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода трудових стосунків). Вага кожного з 10 зазначених факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від вищезазначених показників. Усі країни за цим індексом поділяються на такі групи: вільні – з показником 80-100; в основному вільні – з показником 70-79,9; помірно вільні – з показником 60-69,9; в основному невольні – з показником 50-59,9; деспотичні – з показником 0-49,9. Очевидно, є всі підстави вважати, що Україна, незважаючи на задекларовані на законодавчому рівні принципи свободи підприємницької діяльності, належить до останньої групи. З іншого боку, варто відзначити, що показник рівня економічної свободи в Україні вищий за минулорічний на 0,3 пункти, а це відображає деяке зростання фінансової свободи і свободи від корупції. Проте, вона займає останнє місце з 43 країн у Європейському регіоні, а її загальний бал нижчий за середньосвітовий – 59,5, регіональний – 66,1 та вільних економік – 84,7 (рис.1) [5].

Отже, основи економічної свободи в Україні є вкрай нестійкими. Неефективним є захист прав власності, високим є рівень корупції. Верховенство закону часто

ставиться під сумнів, а судова система залишається вразливою до суттєвого політичного втручання. Крім того, діюча нормативно-правова база залишається непрозорою та обтяжливою. Таким чином, усталені в українському суспільстві інститути, які обмежують правила гри вітчизняних підприємств фактично не здатні своєчасно реагувати на зміни, що впливають на динаміку їх діяльності. Що й призвело до зменшення свободи ведення бізнесу.

Однак, Україна є порівняно молодою державою у якій інституційні механізми державного регулювання ще не налагоджені до кінця, а деякі заходи державного регулювання економіки вимагають значного часового лагу від їх впровадження до отримання остаточного результату.

З метою налагодження стабільного зростання економіки, органи державного управління мають будувати конструктивні відносини з підприємцями, використовуючи фінансову політику за допомогою встановлення нових розмірів податків та зборів, доступного державних кредитування, податкових пільг, зниження цін і контролю правил ціноутворення, цільових дотацій, стабільного валютного курсу, розмірів економічних санкцій; ефективного управління державним майном і системою резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи; науково-технічні, економічні та соціальні регіональні програми; договори на виконання робіт і поставки для державних потреб [3, с. 6].

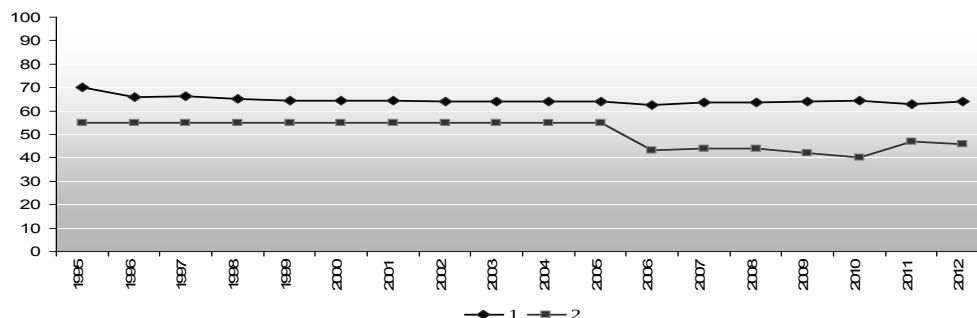


Рис. 1 Динаміка індексу свободи ведення бізнесу в 1995-2012 рр.: 1 – середній бал у світі, 2 – Україна [5]

З іншого боку варто звернути увагу й на те, що якщо формальні правила змінити ще можна відносно швидко, то не формальні, які також сильно впливають на формування траєкторії еволюції вітчизняного підприємницького сектору, піддаються змінам поступово. Деякі з них є дуже стійкими й живучими, а тому як і до формальних нововведень допомагатимуть громадським, політичним та економічним гравцям у вирішенні їхніх фундаментальних проблем на прийнятних у відповідному соціально-економічному просторі засадах. В результаті між цими правилами виникають конфлікти, які іноді можна вирішити тільки шляхом реструктуризації всіх обмежень [4, с. 118].

Зміни, що відбулися в Україні протягом останніх десятиріч, в першу чергу, були пов'язані із переорієнтацією економічної системи на ринкові засади. Одночасно відбувались зміни, викликані загальносвітовими тенденціями розвитку, зокрема зросла відкритість національної економіки та активізувались процеси інтеграції у світове господарство. Формування нового суспільного ладу в Україні супроводжувалося лібералізацією економічного, політичного та культурного життя, встановленням принципово нових ідей, ідеалів та культури взаємовідносин.

До проблем та помилок цього періоду трансформації слід віднести, перш за все, болючий розрив органічних господарських зв'язків, що десятиліттями існували між республіками колишнього Радянського союзу. Це тяжко вдарило по вітчизняному виробництву та послугувало однією із головних причин тривалої кризи, яка

спіткала Україну майже одразу після проголошення незалежності. Також помилкою влади, пов'язаною передусім із браком досвіду державного регулювання ринкової економіки, стало сліпе наслідування рекомендацій міжнародних економічних та фінансових організацій щодо ведення економічної політики виключно монетаристськими методами, неадекватними фазі кризи та ще й в умовах значної монополізації ринку. Крім того, з-поміж причин невдалого перехідного періоду надзвичайно вагомими були значні прорахунки під час періоду роздержавлення та приватизації, які часто здійснювалися за незаконними корупційними схемами та призвели до перерозподілу власності на користь олігархічних кіл та можновладців.

Втім, за вказаний період було здобуто й багато досягнень, зокрема сформовано основні необхідні ринкові інститути, забезпечено існування всіх форм власності, сформовано банківську систему, забезпечено відносно вільний обмін грошей. Надзвичайно позитивним фактором формування ринкового середовища стало забезпечення автономії суб'єктів підприємницької діяльності. З позицій державного регулювання економіки відбувся перехід від директивного планування до індикативного, а державне регулювання підприємництва звелось до встановлення "правил гри", а не до прямого втручання в діяльність суб'єктів господарювання.

На жаль, в Україні найсприятливішою галуззю для розвитку малого та середнього підприємництва в той час

виявилась торгівля. Найлегшим шляхом виживання було ввезення дешевих та часто неякісних товарів іноземного виробництва в Україну завдяки занадто лібералізованим митним умовам. Дане явище стало фатальним для українських виробників товарів легкої, харчової, хімічної промисловості, окремих галузей машинобудування.

На сьогодні ця ситуація практично залишається без позитивних змін. Урядові методи стимулювання розвитку підприємств, спрямовані на створення та використання сучасних інформаційних технологій, виробництво вітчизняних товарів легкої та харчової промисловості, машинобудування поки що не дають бажаних результатів. В Україні зберігається попит на неякісні другосортні імпортовані товари, продовжують функціонувати стихійні ринки, що поволі трансформуються у великі торговельні центри. У цьому зв'язку великого значення набуває ефективне корегування норм оподаткування. Та незважаючи на задекларовану у новому Податковому Кодексі низку інституційних формальних правил (загальність та економічність оподаткування, рівність всіх платників перед законом, справедливість, та стабільність) його затвердження викликало хвилю протестів серед підприємців, особливо серед представників малого та середнього бізнесу. Зазначені хвилі протестів змусили владу піти на поступки та не змінювати поки що ряд податкових положень, тому спроба уряду дещо зменшити наявний ступінь тінізації доходів малого та середнього бізнесу шляхом впровадження щодо них ряду жорсткіших контролюючих та регуляторних заходів з боку держави (встановлення на ринках чекових апаратів, зміна режиму сплати податків "єдиноподатківцями") повною мірою не здійснена. Високі ризики ведення бізнесу гальмують розвиток підприємництва у галузях, які на сьогодні потребують допомоги держави, а в майбутньому можуть стати ключовими в розвитку національної економіки (легка промисловість, інформаційний сектор) не допомагають і навіть податкові пільги, що закладені у новому Податковому Кодексі для підприємців готових вести бізнес у цих сферах, не допомагають.

З метою налагодження стабільного зростання економіки органи державного управління намагаються будувати конструктивні відносини з підприємцями, використовуючи фінансову політику за допомогою встановлення нових розмірів податків та зборів, доступного державних кредитування, податкових пільг, зниження цін і контролю правил ціноутворення, цільових дотацій, стабільного валютного курсу, розмірів економічних санкцій. Однак, при цьому фактично абсолютно не береться до уваги важливість сталого соціально-економічного інституційного розвитку. А між тим, лауреат Нобелівської премії по економіці Дуглас Норт, твердить, що інститути створюють базові структури, за допомогою яких

люди домагаються порядку і таким чином знижують ступінь своєї невпевненості [4, с. 7]. В результаті з часом вони стають впевненіше сприймати перетворення, визначають перспективну рентабельність і обґрунтованість економічної активності у певній сфері.

У цьому зв'язку, державний сектор повинен виступати важливим фундаментом та матеріальною основою ефективного державного регулювання економіки. Адже в процесі будь-яких, у тому числі, інституційних змін, потрібні негайні рішення, необхідні для інституційної адаптації суспільства та компаній. Саме такі рішення держава має приймати за допомогою своїх соціальних агентів – організацій, які розвинулися в рамках сукупної інституційної системи, притаманної даному суспільству.

Очевидно, є всі підстави вважати, що метою державного регулювання підприємницької діяльності має бути створення певних умов, які забезпечуватимуть ефективне функціонування вітчизняної економіки загалом та стабільний розвиток підприємництва, зокрема. Однак, наразі в Україні державний апарат ще не здатний розробити й провадити відповідну стратегічну політику, яка повною мірою уможливила б досягнення такої мети. Суспільство функціонує без належної системи державного регулювання, внаслідок чого відбувається невпорядкована заміна цінностей та орієнтирів. Нав'язані та набуті, наразі невід'ємні, елементи соціально-економічного характеру, як конкурентна боротьба, хитрість, наглість, бажання наживи зумовлюють подальше зростання тіньової економіки, посилення корупції та інші соціально-політичні проблемами. Тому, з метою покращення системи державного регулювання підприємницької діяльності необхідно розробити стратегію регулювання соціально-економічних змін, що дасть можливість підвищувати рівень економічної свободи, соціальної відповідальності, а також своєчасно виявляти передові світові тенденції організаційного розвитку, та впроваджувати їх відповідно власної інституційної готовності, технічних та фінансових можливостей.

1. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: [монографія] / Тетяна Вікторівна Гайдай. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2008. – 296 с. 2. Закон України "Про підприємництво" від 07.12.1991 № 698- XII / Законодавство України. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>. – Назва з екрану. 3. Коротенко Н.П. Порівняльна характеристика державного регулювання підприємництва в Україні та країнах ЄС / Н.П. Коротенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С. 4-13. 4. Норт Д. Институти, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт; Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория); 5. Ukraine. Index of economic freedom: [Електронний ресурс] / The Heritage Foundation. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>. – Назва з екрану.

Надійшло до редколегії 12.12.12

УДК 338.23:658.3

Л. Пашнюк, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ФІЛАНТРОПІЯ ТА СПОНСОРСТВО ЯК СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Розглянуто сутність соціальної відповідальності бізнесу та можливі результати від її впровадження. Досліджено такі складові соціальної відповідальності як філантропія й спонсорство та охарактеризовано їх відмінності.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальні потреби, філантропія, спонсорство.

Рассмотрена сущность социальной ответственности бизнеса, а также возможные результаты её реализации. Исследованы такие составляющие социальной ответственности как филантропия и спонсорство, определены их отличия.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальные нужды, филантропия, спонсорство.

The essence and results of social responsibility of business are considered. Some components of social responsibility of business such as philanthropy and sponsorship are investigated. The main differences of them are defined.

Keywords: social responsibility of business, social needs, philanthropy, sponsorship.

Сучасний суспільний розвиток характеризується на-
ростанням негативного впливу на навколишнє середо-

вище й загостренням глобальної екологічної кризи, зро-
станням розриву між заможною частиною населення та

бідною, відсутністю прийнятного рівня соціальної захищеності людей і т.п. По ряду причин, держава сьогодні не в змозі вирішувати наявні соціальні проблеми, а механізми соціальної допомоги та підтримки не є достатньо ефективними. У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання щодо зростання соціальної ролі бізнесу, здатності підприємницького класу позитивно впливати на соціально-економічне життя людей через реалізацію конкретних соціальних програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання соціальної відповідальності бізнесу вже тривалий час турбують світову наукову спільноту. Так, серед зарубіжних вчених найбільш помітними є праці таких дослідників, як М.Фрідмана [2], А.Керролла [1], М. Портера [4], М. Крамера [4], Ю.Благова [6]. В нашій державі питання ведення бізнесу на основі концепції "соціальної відповідальності" тільки набувають необхідної ваги. Так, проблематиці формування в Україні соціального партнерства, дослідженню сутності, функцій та мотивів корпоративної соціальної відповідальності, а також її місця в корпоративній культурі організації присвячені праці таких науковців, як: О. Грішнєвої [7], Д. Баюри [5], П. Кравченка та ін.

Мета даної статті полягає в дослідженні сутності й розкритті необхідності реалізації соціальної відповідальності бізнесу, а також окресленні місця, що займає філантропія та спонсорство в структурі соціальної активності підприємств.

Поняття соціальної відповідальності бізнесу в нашій країні з'явилося порівняно недавно. Натомість, за Заходом це явище набуло розвитку ще наприкінці 60 років ХХ ст. з появою в США перших Кодексів ведення бізнесу. Свого часу відомий фахівець у сфері соціальної відповідальності компаній Х. Гордон Фітч зазначив, що соціальна відповідальність є спробою вирішити соціальні проблеми, які повністю або частково зумовлені діяльністю компаній [3, с. 432]. З часом тенденція соціально-економічного розвитку суспільства змусила розширити погляди вчених та практиків на соціально відповідальну поведінку бізнес-структур й окрім соціальної сфери науковці почали акцентувати увагу на економічних, екологічних та інших наслідках діяльності підприємств. Так, у 1995 році провідними компаніями Євросоюзу було створено так звану Ініціативу Corporate Social Responsibility – Europe, що об'єднує сьогодні близько 50 великих корпорацій. У 2000 році за ініціативою генерального секретаря ООН Кофі Аннана був створений Глобальний пакт, який закликав об'єднати зусилля бізнесу та громадянського суспільства у підтримці дев'яти принципів в області прав людини, трудових відносин та навколишнього середовища.

Отже, поступово розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу значно розширилося. Зокрема, відомий вчений-економіст Ф. Котлер, запропонував розглядати соціальну відповідальність як вільний вибір суб'єкта господарювання на користь зобов'язання підвищувати добробут через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів. Крім того, на його думку, протягом тривалого часу представники бізнесу зводили власне завдання соціального розвитку до суто філантропічної діяльності, що розглядалася окремо від бізнес-цілей і вважалася другорядною. Зараз усе змінилося. Багато з організацій нарешті усвідомили, що найсучасніша і конкурентна перевага може з'явитися лише там, де соціальні й екологічні аспекти від самого початку втілені в бізнес-стратегію [8, с. 1-3].

Незважаючи на відсутність єдиного підходу до визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу, всі науковці погоджуються, що вона стосується як лю-

дей і організацій, з якими мало справу підприємство в процесі своєї діяльності, так і суспільства в цілому. Таким чином, дослідники включають сюди:

- відповідальність підприємства у взаємовідносинах з партнерами;
- відповідальність по відношенню до споживачів;
- відповідальну політику по відношенню до співробітників;
- екологічну відповідальність;
- відповідальність підприємства перед суспільством в цілому [5, с. 248].

Таким чином, сьогодні в світовій практиці соціальна відповідальність розглядається як добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства, його соціальну, економічну та екологічну сфери. Крім того, особливого значення набуває стратегічний підхід щодо її впровадження. Згідно даного підходу, впровадження соціальної відповідальності повинно відбуватися на трьох рівнях – початковому, який забезпечується елементарним дотриманням підприємствами законодавчих норм по сплаті податків, заробітній платі, створенню робочих місць, підвищенню кваліфікації персоналу; корпоративному, де головна увага спрямована на розвиток соціальної сфери господарюючого суб'єкта; вищому, на якому відбувається вирішення проблем та питань, що знаходяться поза межами діяльності компанії (це діяльність, пов'язана з соціальними інвестиціями, благодійництвом, спонсорством і т.п.) [9].

Необхідно відзначити, що у науковому світі й досі не має єдиної думки щодо того, яку роль повинен відігравати бізнес у суспільстві. Внаслідок цього існує цілий ряд аргументів як "за", так і "проти" соціальної відповідальності бізнесу. До позитивних моментів, можна віднести: 1) сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи, що забезпечуються діями підприємств, спрямованими на покращення життя місцевого населення або усунення необхідності державного регулювання. Крім того, високі соціальні витрати в короткостроковому періоді можуть стимулювати прибуток в довгостроковій перспективі, внаслідок того, що в суспільстві сформується більш привабливий образ підприємства; 2) наявність значних ресурсів для допомоги у вирішенні соціальних проблем; 3) самостійне виконання взятих перед суспільством морально-етичних зобов'язань, щодо наслідків своєї виробничо-господарської діяльності. Серед негативних наслідків найчастіше відзначають: 1) порушення принципу максимізації прибутку; 2) підвищення цін на продукцію, що може виникати внаслідок того, що витрати на соціальні потреби підприємства можуть перекидатися на споживачів у вигляді зростання ціни; 3) недостатній рівень звітності підприємства перед суспільством; 4) важкість встановлення у багатьох випадках причинно-наслідкових зв'язків між соціальною активністю підприємства та покращенням фінансово-економічних результатів його діяльності.

Питання отримання конкретних "фінансово відчутних" результатів від свого зацікавлення соціальними потребами суспільства та покращенням екологічної ситуації регіону постійно турбує керівництво бізнес-структур. У зв'язку з цим час від часу проводяться дослідження, метою яких є виявлення величини вигід, що можуть отримати підприємства від свого переходу у статус "соціально відповідальних". Так, результати досліджень, проведених компанією Walker Information для підприємств, що працюють в сфері роздрібної торгівлі, виявили пряму залежність між соціальною відповідальністю (сумарним ефектом їх позитивного впливу на суспільство), їх репутацією та відданим бренду їх споживачів. Зокрема, були отримані такі результати. Збі-

льшення підприємствам своєї соціальної цінності на один пункт призводить до покращення репутації на 0,55 пункти, в той час, як збільшення економічної цінності на той же пункт призводить до зростання репутації лише на 0,32 пункти. Таким чином, покращення соціальних показників в порівнянні з економічними забезпечує отримання майже у два рази більшого позитивного ефекту, пов'язаного зі зростанням репутації підприємства. Крім того, інше дослідження, яке здійснювала компанія Conference Board (було досліджено 469 американських підприємств, що функціонують у різних галузях), показало, що існує дуже значна позитивна кореляція між доходністю активів (ROA) і соціальною активністю підприємства; значна позитивна кореляція між доходністю продажів (ROS) і соціальною активністю підприємства; позитивна кореляція між доходністю капіталу і доходністю акцій (ROC і ROE) та соціальною активністю підприємства. Загальний прибуток акціонерів тих підприємств, що мали високі фінансові та соціальні показники, за останні 15 років зріс на 43%. В той же час, цей показник для просто фінансово успішних підприємств зріс всього на 19%. Отже, зацікавленість підприємств у розвитку соціально-економічної та екологічної сфери принесла їм свої дивіденди, а саме: доходність продажів соціально активних підприємств зросла на 3% порівняно з підприємствами, які не займалися такого роду діяльністю; доходність активів збільшилась на 4%, а капіталу та акцій – на 10% [11].

Соціальна відповідальність бізнесу в нашій країні знаходиться на етапі становлення й на даний час займає другорядне місце в загальноекономічній політиці підприємств. Натомість, у всіх економічно розвинених країнах світу посилюється увага до соціальних проблем як всередині, так і за межами організацій, а розуміння значущості "морального" чинника в бізнесі стає запорукою ділового успіху. Як засвідчує проведений фахівцями аналіз щодо діяльності соціально-відповідальних компаній, складовими соціальної активності, на яких найбільше концентрують свою увагу підприємства є наступні: розвиток персоналу, охорона здоров'я співробітників та безпечні умови праці, охорона навколишнього середовища, спонсорська допомога, благодійництво тощо [10].

Важливою складовою та індикатором соціальної відповідальності бізнесу є усвідомлена та цілеспрямована участь бізнес-структур у вирішенні проблем, пов'язаних з розвитком культури, мистецтва, освіти та науки, що реалізується у вигляді спонсорської допомоги чи філантропії.

Взагалі, філантропія як соціокультурний феномен була відома ще з давніх часів. Протягом усієї історії людства існувала потреба в захисті знедолених, допомозі ближньому в його стражданнях та бідності і т.п. Так, за часів Київської Русі в ролі головного благодійника виступала церква, при храмах та монастирях якої створювалися школи для дітей-сиріт, приюти тощо. Пізніше функцію створення різних опікунських установ взяла на себе держава, зокрема, значні кошти на благодійництво, розвиток мистецтва та культури спрямовувалися членами імператорської родини. Наприкінці XIX століття ініціатива у філантропії перейшла до приватних осіб й стала престижною формою соціальної поведінки та всіляко заохочувалася державою.

Сьогодні як за кордоном, так і в Україні поняття філантропії охоплює різноманітні соціальні явища, починаючи від адресної допомоги приватної особи до масштабного "соціально орієнтованого бізнесу" приватних бізнес-структур.

Так, одним з основних механізмів філантропії є фандрайзинг, або ж, іншими словами, – залучення коштів для конкретної адресної допомоги, наприклад, на опера-

цію хворій дитині. Така форма філантропії притаманна переважно невеликим некомерційним організаціям, зокрема, волонтерським. Більш ширші можливості щодо діяльності, пов'язаної з філантропією, мають благодійні фонди. Зокрема, більшість закордонних благодійних фондів, які свого часу були засновані такими відомими підприємцями, як Н.Рокфеллером, Г.Фордом та ін., займаються розподілом грантів, спрямованих на розвиток науки і культури, фінансують діяльність некомерційних організацій, займаються підтримкою довгострокових соціальних програм. Необхідно зазначити, що з часу отримання незалежності, аналогічні фонди з'явилися і в нашій країні. Такого роду організації певною мірою виконують функцію зв'язку між суспільством та державою, так як, здійснюючи благодійну діяльність, частково беруть на себе функцію держави, пов'язану з соціальною сферою.

Ще однією формою благодійної діяльності є корпоративна філантропія. Вона базується на ґрунтовних маркетингових дослідженнях з подальшою можливістю контролю над благодійними внесками і з розрахунком на конкретний кінцевий результат. Так, можна прослідкувати таку тенденцію: чим більше комерційний банк виділяє коштів на благодійні цілі, тим вища можливість збільшення кількості його вкладників, що сприймають таку діяльність фінансової структури, як доказ її кредитоспроможності.

До різновидів довгострокових соціальних інвестицій відноситься інноваційна або венчурна філантропія. Це філантропія дослідницька. Вона ґрунтується на використанні в соціальній сфері елементів маркетингу, управління, стратегічного планування. Так, спрямовуючи сьогодні кошти на освіту, компанія-донор розраховує отримати для себе в майбутньому першокласних спеціалістів.

Необхідно зазначити, що не рідко до філантропії відносять спонсорство. Проте це не одне й те ж саме. Зазвичай, спонсорська допомога є серйозно спланованою PR-акцією, безпосередньо спрямованою на покращення іміджу підприємства, яке її надає, підвищення ступеню лояльності до нього потенційних споживачів і т.п. Таким чином, вкладаючи кошти в певний соціальний чи культурний проект, підприємство досягає ефекту, подекуди більшого, ніж від звичайної реклами. Це відбувається завдяки зростанню у споживачів довіри до "підприємства-благодійника". Однак, спонсорська допомога, по-суті, є різновидом інвестицій, а відтак, бізнес-структури розраховують на її окупність. Зробити сьогодні такі інвестиції максимально вигідними допомагає спонсоринг.

Спонсоринг можна розглядати як один з маркетингових інструментів, пов'язаних із вкладенням фінансових ресурсів у різного роду заходи або організації, задля отримання з боку суспільства чи влади прихильного відношення до підприємства. За допомогою спонсорингу здійснюється зв'язок між спонсором та об'єктом, який був ним обраний для такої мети. Зазвичай, цим займаються професійні PR-агенції, що мають базу даних проектів чи майбутніх акцій некомерційних організацій, які потребують спонсорської допомоги. В обов'язки спонсорингових агенцій входить розрахунок ефективності віддачі від вкладених коштів в той чи інший проект, аналіз усіх позитивних та негативних наслідків від такого фінансування.

На особливу увагу заслуговує питання формування стійких партнерських взаємовідносин між державою, бізнесом та суспільством. Формуючи політику "соціальної відповідальності" в Україні не можна розглядати соціальну відповідальність бізнесу як односторонню, благодійну діяльність з боку підприємців. Суспільство, й, в першу чергу, держава також повинні робити кроки на зустріч бізнесу. Це, в першу чергу стосується, вдосконалення діючого законодавства, що регулює здійс-

нення та оподаткування благодійної діяльності в нашій державі. Слід зазначити, що на даному етапі, існуючі законодавчі норми не сприяють розвитку та залученню коштів підприємств на благодійні цілі та не створюють позитивних передумов для їх ефективного контролю.

Безумовно, сьогодні соціальна відповідальність є важливою складовою формування нормальних "взаємовигідних" відносин у форматі "бізнес – влада – суспільство". Однак, для того, щоб кошти, спрямовані на соціальні ініціативи, приносили явні та стійкі результати, а також працювали на імідж бізнесу, підприємствам необхідно переходити від разових акцій до розбудови такого роду відносин на системній основі відповідно до розробленої стратегії. Саме за рахунок об'єднання зусиль підприємницьких структур, держави та суспільства відкриваються реальні можливості переходу України на якісно новий рівень соціально-економічного розвитку.

1. Carroll A. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct [Electronic resource] / A. Carroll. – Access: <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/38/3/268>; 2. Fridman M. The

Social Responsibility of Business is to Increase its Profits [Electronic resource] / M. Fridman. – Access: <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/fridman-soc-resp-business.html>; 3. Megginson W. The Financial and Operating Performance of Newly Privatized firm: An International Analysis // Journal of Finance. – 1994. – № 349. – P. 403-452. 4. Porter M., Kramer M. Strategy and Society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review, 2009. – Vol. 84(12). – P. 78-94; 5. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 288 с. 6. Благов Ю. Концепція корпоративної соціальної відповідальності і стратегічне управління / Ю. Благов // Російський журнал менеджмента, 2004. – №3. – с. 17-34. 7. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні [Текст] / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – №7. – С.3-8. 8. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. – К.: Стандарт, 2005. – 189 с. 9. Малик І. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И.Малик // Экономический простор, 2008. – №13. – с. 112-123. 10. Социальная ответственность бизнеса: мировой опыт и российские реалии. – За матеріалами: <http://socrabota.ucoz.ru>. 11. Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность? / С.Туркин // Управление компанией, 2004. – №7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/press/zhuk/2004-7/16.shtml

Надійшла до редколегії 14.12.12

УДК 339.012 (048)

О. Пригара, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ ПРИВАБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ

Розглянуто особливості побудови системи маркетингової інформації у дослідженні привабливості міжнародних ринків і визначено, що дана система повинна враховувати широке коло кількісно-якісних показників. Запропоновано розглядати багаторівневу систему показників оцінки привабливості ринку на мегарівні – світовому рівні, макрорівні – рівні країни, мезорівні – рівні галузі, та мікрорівні – рівні підприємства. Розглянуто джерела інформації, на які слід звернути увагу при дослідженні привабливості міжнародних ринків.

Ключові слова: привабливість ринку, маркетингова інформація, міжнародний ринок, оцінка ринку.

Рассмотрены особенности построения системы маркетинговой информации при исследовании привлекательности международных рынков и определено, что данная система должна учитывать широкий круг количественно-качественных показателей. Предложено рассматривать многоуровневую систему показателей оценки привлекательности рынка на мегауровне – мировом уровне, макроуровне – уровне страны, мезоуровне – уровне отрасли, и микроуровне – уровне предприятия. Рассмотрены источники информации, на которые следует обращать внимание при исследовании привлекательности международных рынков.

Ключевые слова: привлекательность рынка, маркетинговая информация, международный рынок, оценка рынка.

The peculiarities of forming the system of marketing information for the analysis of international market attractiveness are viewed in an article. It is stated that this system should include wide range of indicators. The author introduces a multilevel system of characteristics of attractiveness analysis on the international markets. This system consists of megalevel – world level; macrolevel – country level; mezolevel – branch level; microlevel – firm level. Sources of information which can be used for the research of international market attractiveness are viewed in the article.

Keywords: market attractiveness, marketing information, international market, market evaluation.

Визначальною особливістю сучасної світогосподарської системи є глобалізаційні тенденції, які призводять до наростання обсягів міжнародної торгівлі та загальної лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків. За таких умов країни не можуть залишатись осторонь сучасних світогосподарських процесів і стають залученими до міжнародного руху товарів, факторів виробництва та капіталу. Це робить надзвичайно актуальними питання виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки.

Підприємствам, які орієнтовані на ведення зовнішньоекономічної діяльності слід проводити ретельний аналіз середовища міжнародного підприємництва з метою вибору привабливих ринків. Для підприємств, які здійснюють пошук привабливих ринків для міжнародної експансії, надзвичайно актуальним постає питання пошуку інформації щодо оцінки міжнародних ринків.

Проведений аналіз наукових розробок з питань привабливості міжнародних ринків дозволяє виділити такі підходи до розгляду даного поняття: поняття привабливості міжнародних товарних ринків зазвичай пов'язується з аналізом впливу окремих факторів ринкового середовища країни на діяльність підприємства, яке виходить на ці ринки [1, 3, 4], кількісними та якісними харак-

теристиками галузевого ринку [8, 9], і вживається поряд з поняттями конкурентна ситуація на ринку і конкурентоспроможність ринку [5, 6].

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 та розглянуто джерела інформації для здійснення даного аналізу.

Вибір привабливих міжнародних ринків вимагає здійснення ретельної оцінки ринкового середовища міжнародного підприємництва за широким колом кількісних і якісних показників. Крім того, процес проведення аналізу привабливості ринку враховує визначення економічного інтересу підприємства, яке виходить на міжнародні ринки та аналіз його можливостей міжнародної діяльності [7].

Враховуючи глобальний характер світогосподарського простору, при розгляді поняття привабливості міжнародного товарного ринку, пропонуємо застосовувати багаторівневу систему показників привабливості ринку на мега- (світовому рівні), макро- (рівні країни), мезо (галузевому рівні) і мікрорівні (рівні підприємства).

На мегарівні слід оцінювати стан розвитку світової економіки, міжнародних факторних ринків; рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції; фактори наднаціонального, міждержавного регулювання міжнародних економічних відносин. На макрорівні – політико-правове, економічне, соціально-культурне, науково-технічне середовище країни. Аналіз привабливості ринку на мезорівні передбачає вивчення наступних показників: ємність галузевого ринку, темп його росту, тривалість життєвого циклу товару на ринку, технологічні вимоги, рівень конкуренції, вхідні та вихідні бар'єри на ринку. Остаточний висновок щодо рівня привабливості ринків можна зробити через визначення ступеня відповідності факторів ринкового середовища економічним інтересам підприємств, їх ресурсам, можливостям і цілям (привабливість на мікрорівні), пов'язаних з виходом та стратегіями їх діяльності на міжнародних ринках.

Як правило, при проведенні ринкових досліджень доступними є наступні типи інформації: економічні, соціальні та політичні відомості по окремих країнах, включаючи їх інфраструктуру; звіти по окремих іноземних фірмах; конкретні експортні можливості; списки потенційних зарубіжних покупців, дистриб'юторів та агентів для різних продуктів у різних країнах; інформація відносно урядових постанов. Для збору інформації та оцінки цієї сукупності факторів слід розглянути широке коло джерел інформації. В першу чергу, увага дослідника зосереджується на аналізі джерел вторинної маркетингової інформації, враховуючи її переваги над первинною інформацією щодо доступності і вартості.

При аналізі привабливості міжнародних ринків досліднику слід зосередити увагу на таких джерелах інформації:

1. Звіти міжнародних організацій.

Видання ООН: щомісячні бюлетені, статистичні щорічники, періодичні видання, які містять науково-технічну, економічну й статистичну інформацію, а також результати досліджень, які проводяться в міжнародних організаціях. Збірники "Monthly Bulletin Statistics" і щорічник "Statistical Yearbook" надають відомості про промислове й сільськогосподарське виробництво, внутрішню і зовнішню торгівлю, національний дохід, виробництво й споживання окремих товарів, ставки облікового відсотка й інші показники, які характеризують економіку країн.

Видання Світового банку: "World Development Indicators", "World Bank Atlas" публікують світові соціально-економічні показники, пропонують доступ до більш, ніж 2000 показників розвитку різних країн світу.

Видання Міжнародного Валютного Фонду: "International Financial Statistics" публікує платіжні баланси, ставки облікового відсотка й інші статистичні дані, що характеризують валютно-фінансовий стан країн-членів МВФ.

Щорічні доповіді Всесвітньої Торгівельної Організації надають інформацію щодо тенденцій розвитку світової торгівлі, статистичну інформацію щодо розвитку світових торговельних відносин у цілому, у також диференційовано по регіонах, країнах – найбільших експортерів і імпортерів продукції, статистику за основними товарними групами.

Видання регіональних комісій ООН характеризуються більше детальною інформацією стосовно певних країн. У щоквартальних бюлетенях Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН (ФАО) "FAO Quarterly Bulletin Statistic" публікуються відомості про виробництво й споживання товарів, про міжнародну торгівлю й ціни на них. Щоквартальний бюлетень "Economic Bulletin for Asia and Pacific" містить інформацію з питань населення, робочої сили, національних бюджетів, сільського господарства, промисловості,

транспорт, зовнішньої торгівлі, заробітної плати, а також цін, фінансів і соціальної статистики цього регіону. Аналогічні видання публікуються Економічною комісією ООН для країн Латинської Америки й Карибського басейну, а також для інших регіональних угруповань країн.

Видання Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): "Основні економічні показники" (Main economic indication) – джерело короткострокової статистичної інформації, що характеризує стан і динаміку економіки розвинених країн світу. Крім того, ОЕСР випускає галузеві довідники, у яких визначається стан і розвиток окремих галузей у країнах-членах ОЕСР. Крім того, надається статистична інформація щодо стану й розвитку економіки в країнах, які не входять у дану організацію. Зокрема, щокварталу видається "Короткострокові економічні показники країн з перехідною економікою" (Short-Term Economic Indicator: Transition Economics).

2. Національні статистичні довідники

Національні джерела кон'юктурної інформації можна розділити на статистичні, загальноекономічні й галузеві. Майже в кожній країні видаються офіційні статистичні довідники. У них розміщена інформація про різні галузі економіки, про виробництво окремих найважливіших товарів, про будівництво, транспорт, зайнятість, рівні заробітної плати, індексах оптових цін, дані про зовнішню торгівлю й ін.

3. Загальноекономічна й галузева інформація

Загальноекономічна й галузева інформація – це переважно не статистичні дані, а різноманітні статті й огляди в ділових журналах і бюлетенях по загально-економічних проблемах тієї або іншої країни й усього світу, інформація про положення в окремих галузях промисловості й про кон'юктуру товарних ринків, індекси вартості життя, про умови споживчого кредиту, котируваннях фондових і товарних бірж, а також звітах про діяльність акціонерних компаній. У цих звітах містяться дані про капіталовкладення компаній, портфелі замовлень, оцінка перспектив і тенденцій розвитку загальногосподарської кон'юктури й кон'юктури товарних ринків. Крім цього, видаються спеціальні галузеві журнали, бюлетені й газети, у яких висвітлюється огляд ситуації на ринках певних товарів.

4. Інші джерела інформації

4.1. Міжнародні виставки, ярмарки, презентації (ресурси Internet, на яких розміщені бази даних виставок: www.eventsource.com, www.expobase.com, www.tsntal.com).

4.2. Видання, які публікують міжнародні рейтинги країн, публікації інформаційних агентств:

1. Кредитно-довідкова компанія "Dun and Bradstreet" щорічно випускає інформаційний бюлетень "основні ділові коефіцієнти", у якому подаються дані по фірмах по 125 галузях промисловості.

2. Рейтинги журналу "Euromoney" для визначення ступеня ризику, що виникає при співробітництві з компаніями й організаціями з 180 країн. Рейтинг базується на дослідженні трьох груп індикаторів 1) ринкових – 40%; 2) кредитних – 20%; 3) політико-економічних, які включають політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку, – 40%.

3. Рейтинги журналів "Economy" "Economist". The Economist Intelligence Unit – дочірня компанія медіа-корпорації "The Economist" – публікує інформацію щодо оцінки якості бізнес-середовища країн, особливо для проникнення на ринки та прийняття інвестиційних рішень.

4. Рейтинги ризиків країн агентства SJ Rundt & Associates, ранжирування країн за ступенем нестабільності розвитку.

5. Індекс ризику ділового середовища BERI (Business Environment Risk Index) оцінюються політична

стабільність, ставлення до зарубіжних інвестицій, націоналізація, девальвація, платіжний баланс, бюрократичні питання, темпи економічного зростання, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктура, умови коротко- та довгострокового кредитування.

6. Рейтинг кредитоспроможності країн Institutional investor, який складається за участю експертів ста провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться кожних півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платіжної спроможності та інвестиційної привабливості 135 країн.

7. "Opacity index" – індекс невизначеності, відсутності ясних чітких і загальноприйнятих методів ведення діяльності на світових ринках і в національній економіці, розроблений аудиторською компанією PriceWaterhouse Coopers (PWC).

4.3. Сучасні інформаційні та аналітичні системи зокрема такі як Reuters, Bloomberg, Dow Jones Telerate, Tenfore, Euromonitor International.

Система Reuters забезпечує користувачів інформацією в галузі економіки, політики, фінансів тощо. Існує кілька типів одержання інформації системи Reuters. Наприклад, фінансову інформацію можна одержати за допомогою передплати на Reuters Money 2000, інформацію про товарні ринки – на Reuters Commodities 2000. Існує додаткова підписка для одержання різноманітних публікацій, періодичних видань, котирувань товарів на конкретних біржах, інформації про цінні папери.

Інформаційне агентство Bloomberg забезпечує швидкість одержання і якість ділової інформації, що надходить із більшості країн світу. Вони містять різну інформацію – від прогнозу щодо урядових цінних паперів до змін цін акцій компаній. Користувачі одержують спеціальний журнал інформаційної мережі Bloomberg; є супутниковий канал Bloomberg TV, що цілодобово транслює ділові новини й огляди. Bloomberg надає відомості про стан ринку. У комп'ютерній системі Bloomberg є кілька тисяч інформаційних вікон, а також спеціальні розділи Bloomberg News. Користувачі мають можливість вибору інформації щодо котирувань валют, товарів, акцій, ф'ючерсів, опціонів, причому всі котирування й новини надходять у режимі реального часу.

Dow Jones Telerate є одним із провідних агентств світу в сфері послуг з надання ринкової інформації в режимі реального часу. Вона входить в інформаційний концерн "Dow Jones Co", створений у США в 1982 р. для збору, обробки й аналізу фінансово-економічної інформації. Компанія випускає газету "Wall Street Journal", а також ряд спеціалізованих і регіональних газет і журналів. Найбільш популярним продуктом Dow Jones Telerate протягом останніх років є Teletrac. Користувачі Teletrac мають доступ до поточної інформації відносно приблизно 1,5 тис. показників фінансового, товарного й фондового ринків.

Міжнародна інформаційна система Tenfore спеціалізується на наданні фінансової інформації в режимі реального часу. Система Tenfore надає оперативні дані, які надходять від провідних банків і бірж світу, у тому числі з котирування валют, цінних паперів, похідних фінансових інструментів, а також процентних ставок грошових ринків, цін сировинних і товарних ринків, фондових індексів, економічні новини міжнародних агентств. Tenfore передає інформацію з понад 60 бірж миру й з 200 міжнародних банків, від 10 провідних світових агентств новин.

Euromonitor International є одним зі світових лідерів в області міжнародних досліджень споживчих ринків, глобальної стратегічної інформації і аналітичних дослі-

джень по окремих галузях, країнах та споживачах. Ця система дає змогу отримати доступ до наступних даних: детальні соціально-економічні огляди у 206 країнах, включаючи демографічні, економічні і фінансові аспекти; частки ринку компаній-виробників і торгових марок; звіти щодо стану ринку; 18000 звітів по різних галузях промисловості, країнах і споживачів; дослідження 80 національних ринків. Euromonitor International надає коментарі і новини в режимі реального часу щодо останніх галузевих подій, включно з тенденціями щодо пропозиції, виробництва та торгівлі.

4.4. Публікації маркетингових і консалтингових агентств, зовнішньоторговельних організацій.

1. Marketing research association www.mra-net.org

2. American Marketing Association www.marketingpower.com

3. Дослідження ринків країн Азії: www.orientpacific.com, www.asiamarketresearch.com

4. www.secondarydata.com – сайт вторинної маркетингової інформації, який дає змогу пошуку широкого кола загальноекономічної та фінансової інформації різних країн, містить посилання на світові статистичні служби, публікацій консалтингових асоціацій та результати проведених досліджень.

5. www.decisionanalyst.com – сайт консалтингової компанії, які здійснює маркетингові дослідження у режимі он-лайн ринків Канади, США, Європи, Латинської Америки, Австралії, Азії. Дослідження здійснюються шляхом он-лайн панелі American Consumer Opinion, яка нараховує більше 5 млн. споживачів.

6. www.rada.com.ua – база даних – глобальна маркетингова система "Gateway" – система, за якою можна знайти посилання на зарубіжні представництва, торгово-промислові палати, митні служби, банки, біржі, виставкові служби, інформаційно-довідкові служби 123 країн.

7. www.global-reach.biz – доступ до маркетингових ресурсів он-лайн.

8. www.econ-datalinks.org – American Statistical Association Business and Economic Statistic – доступ до сайтів, які місять економічні і фінансові дані.

Таким чином, побудова системи маркетингової інформації є надзвичайно важливою для пошуку привабливих ринків в умовах глобалізації світогосподарських процесів. На сьогодні дослідники мають доступ до широкого кола інформації з відомостями про світовий економічний розвиток та стан окремих країн, а також кон'юнктуру світових ринків, які можуть використовуватись у дослідженні міжнародних ринків. Підприємствам, які орієнтовані на міжнародні ринки, слід здійснювати постійний моніторинг маркетингової інформації, враховуючи динамічність і складність ринкового середовища. Слід враховувати, що при побудові такої системи гостро постають проблеми ретельного відбору джерел інформації і їх приведення до єдиної бази порівняння можливого ступеня об'єктивності та повноти.

1. Дэнислс Д., Радеба Л. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. 6-е изд. – М.: Дело, 1998. – 784 с., С. 520-522. 2. Іванова Л.О. Інформаційне забезпечення дослідження економічної кон'юнктури // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. 3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с., С. 318. 4. О'Шонесси Д. Конкурентний маркетинг. Стратегічний підхід / С. Жильцов (пер.с англ.). – СПб.: Питер, 2002. – 857 с., С. 75-77. 5. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237с., С.17. 6. Портер М. Стратегії конкуренції/ Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390с., С.21. 7. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ "Лазарит-Поліграф", 2012. – 480 с., С.429. 8. Холлсенсен С. Глобальний маркетинг: Пер.с англ. – Минск: ООО "Новое знание", 2004. – 832 с., С.255. 9. Cateora Philip R. International marketing. – 9 ed. – Boston. Mass.etc.: Irwin: McGraw-Hill, 1996. – 776 p., P.8.

УДК 338.24

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

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ПОЗАБЮДЖЕТНИХ ЦІЛЮВИХ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Визначені проблеми функціонування позабюджетних фондів соціального призначення в Україні. На основі аналізу зарубіжного досвіду виокремлено напрями реформування діяльності фондів соціального страхування у контексті сучасної трансформації національної фінансової системи.

Ключові слова: позабюджетні цільові фонди, економічний розвиток, соціальна політика, соціальне страхування, єдиний соціальний внесок.

Определенные проблемы функционирования внебюджетных фондов социального назначения в Украине. На основе анализа зарубежного опыта выделены направления реформирования деятельности фондов социального страхования в контексте современной трансформации национальной финансовой системы.

Ключевые слова: внебюджетные целевые фонды, экономическое развитие, социальная политика, социальное страхование, единый социальный взнос.

The problems of functioning of off-budget funds of the social setting in Ukraine are considered. On the basis of analysis of foreign experience directions of reformation of activity of funds of social security in the context of modern transformation of the national financial system are selected.

Keywords: off-budget special purpose funds, economic development, social policy, social security, unique social payment.

Позабюджетні цільові фонди соціального призначення на сьогодні відіграють надзвичайно важливу роль, створюючи умови для економічного захисту громадян, забезпечуючи соціальну захищеність суспільства і є невід'ємною складовою соціальної політики держави, оскільки є важливим елементом процесу економічного розвитку, їх діяльність підвищує добробут суспільства, створює умови для соціального прогресу. Конституцією України нашу державу проголошено як соціальну, тобто її соціальна політика повинна спрямовуватись на створення належних умов для достойного рівня життя і вільного розвитку особистості. Одним з основних напрямів соціальної політики є розвиток і вдосконалення системи загальнообов'язкового державного соціального страхування з одночасним зменшенням фінансового навантаження на фонд оплати праці. Нині згадана система потребує змін, адже тільки через її реформування можна буде істотно підвищити її дієвість та ефективність.

Проблемні питання розвитку позабюджетних фондів соціального призначення розглядаються у працях В. Базилевича, Ф. Бутинця, Т. Злотницької, І. Сухомлин, З. Сахачької, І. Назарбаєвої, А. Ліпатова, І. Коваленко, Д. Колесникова, Р. Пікус, Н. Приказюк, Д. Шинкаренко та інших.

Метою статті є обґрунтування необхідності реформування системи позабюджетних фондів соціального призначення як складової державних фінансів України задля підвищення ефективності її соціально-економічного розвитку.

Прагнення України вступити до Європейського союзу неможливе без створення системи правових, організаційних та інших заходів державних і недержавних установ та організацій, що сприятимуть соціальній стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту, забезпечення належного рівня та якості життя населення. Найважливішим аспектом цієї проблеми, віддзеркаленням місця людини в системі державної політики є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій. Існує необхідність створення ефективного механізму управління соціальними процесами в країні, зокрема, шляхом побудови сучасної системи соціального страхування.

Система фондів соціального призначення (соціального страхування) виконує два важливих соціально-економічних завдання:

1) збереження та повне відновлення працездатності активної частини населення країни;

2) гарантоване матеріальне забезпечення громадян, які втратили працездатність з тих чи інших причин.

Матеріальною основою для виконання цих завдань виступають цільові фонди, які виконують функції збору страхових внесків, взяття на облік страхувальників, облік надходжень страхових внесків, прийом звітності, контроль за повнотою та своєчасністю сплати страхових внесків, до них належать: Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійному захворюванні, що спричинили за собою втрату працездатності, Фонд соціального страхування на випадок безробіття. Зазначимо, що основним джерелом фінансування загальнообов'язкового державного соціального страхування визначено страхові внески роботодавців і застрахованих осіб. Величина ставок соціальних внесків зумовлена відповідними потребами акумулювання цільових коштів фондами задля покриття соціальних ризиків за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1, с.250].

На сьогодні у сфері соціального страхування існує низка проблем як законодавчого, так і організаційного характеру, які потребують вирішення: відсутність єдиних принципів визначення критеріїв необхідності надання соціальних пільг та недостатня узгодженість соціальних виплат із іншими державними витратами; взаємодублювання окремих соціальних виплат; відсутність чіткої спрямованості соціальних виплат на допомогу сім'ям із низьким рівнем доходів; відсутність механізмів регулювання бюджетів соціальних фондів; нечітке розмежування складу правопорушень і строків притягнення до відповідальності за всіма видами фінансової відповідальності системи соціального страхування, недостатньо визначений механізм розрахунку штрафних санкцій; відсутність прямих підстав для притягнення до адміністративної відповідальності; не вирішено питання узгодженого формування бюджетних видатків та видатків державних соціальних фондів на соціальні виплати на основі використання державних мінімальних соціальних стандартів; відсутня диференціація тарифів страхових внесків у відповідності із величиною витрат з кожного виду соціального страхування залежно від соціальних та професійних ризиків; відсутність Державного реєстру соціального страхування для призначення страхових виплат (у подальшому необхідна його гармонізація з Державним реєстром фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів), а також узгодження національного законодавства у сфері

соціального страхування із сучасними нормативами директив Європейського Союзу [2, с.22].

До цих проблем додалася ще й фінансова криза, яка призвела до зниження ефективності господарювання, спаду виробництва, високої інфляції, внаслідок чого відбувається істотне зниження реальної заробітної плати, рівня життя значної частини населення.

До найбільш основних недоліків системи зборів на соціальні заходи належать: низька внутрішня функціональна ефективність системи соціального страхування; дублювання функцій фондів, в більшості випадків відсутня їх технологічна ув'язка; низький рівень охоплення системою, що за оцінками становить 50-60% загального фонду оплати праці застрахованих осіб, які відповідно до чинного законодавства підлягають державному соціальному страхуванню, що пояснюється високим рівнем тінізації економіки. В системі державного контролю застосовується лише частина можливого інструментарію, а саме: на законодавчому рівні встановлено відповідальність за несплату внесків; установам, що відповідають за збір внесків, надані права органів стягнення, але практично не забезпечена взаємодія органів, що виконують фінансові функції.

Складність соціальної ситуації потребує проведення великих соціальних реформ, у ході яких слід розв'язати

такі ключові завдання: створити економічні й правові умови для підвищення трудової активності, розвитку підприємництва і ділової ініціативи працездатних громадян; забезпечити підвищення рівня соціальної захищеності соціально вразливих груп населення; створити однакові стартові умови для всіх громадян незалежно від місця проживання й рівня доходів у реалізації прав на охорону здоров'я й отримання освіти [3, с.37].

Для виконання цих завдань необхідно завершити формування законодавчої бази, яка забезпечить проведення дієвої соціальної політики; підвищити фінансову стабільність і ефективність використання коштів державних позабюджетних соціальних фондів, які здійснюють соціальне страхування; необхідним є встановлення обґрунтованих розмірів соціальних виплат згідно із розмірами перерахованих страхових внесків, щоб зумовити підвищення інтересу застрахованих осіб.

Одним з важливих напрямів подальшого розвитку системи соціального страхування в Україні є врахування інтересів усіх соціальних партнерів, а саме: держави, роботодавців та профспілок (працівників) (табл.1). Це в свою чергу, забезпечить злагоджену роботу фондів соціального страхування, зменшення тіньового сектору заробітної плати, і як наслідок – збільшення розміру виплат при настанні страхових випадків.

Таблиця. Стан і напрями розвитку соціального страхування

Види соціального страхування	Стан	Напрями розвитку сфер соціального страхування з урахуванням інтересів соціальних партнерів		
		інтереси держави	інтереси роботодавців	інтереси профспілок (працівників)
Страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності	Функціонує	Збільшення вимог до охорони праці, атестації робочих місць	Профілактичні заходи (навчання персоналу, роз'яснення), перехід на нові, безпечніші технології виробництва екологічно чистої сировини та енергоносіїв	Покращення умов праці, зменшення термінів перебування змін на небезпечному виробництві, збільшення відшкодувань у разі страхового випадку
Страхування на випадок безробіття	Функціонує	Створення нових робочих місць, працевлаштування соціально незахищених верств населення, забезпечення засобами існування тимчасово непрацездатних	Оперативність підбору персоналу, підвищення його кваліфікації	Збільшення термінів і розмірів виплати з безробіття, швидкий пошук нових вакансій, якісна перекваліфікація
Страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, народженням та похованням	Функціонує	Покращення демографічної ситуації	Збільшення продуктивності праці	Своєчасне відшкодування лікарняного листа

Джерело: [4, с. 132]

Одним із найбільш обґрунтованих та актуальних шляхів розвитку соціального страхування є реформування адміністративної системи соціальних фондів через створення єдиної системи збору та обліку страхових внесків і запровадження єдиного соціального внеску і перерозподіл структури страхових внесків до фондів між роботодавцями та працівниками; впорядкування виплат залежно від участі у страховій системі.

Нині постерігається певне дублювання функцій реєстрації страховальників, збору страхових внесків та контролю за їх сплатою, ведення кожним фондом "своїх" інформаційної бази даних. Крім того, різні бази нарахування значно ускладнюють роботу роботодавця під час нарахування страхових внесків та опрацювання документів щодо звітності. У робочі органи фондів на місцях щокварталу роботодавці зобов'язані подавати в установлені строки та по установленій кожним фондом формі звіти про нарахування і перерахування страхових внесків та витрачання коштів відповідних фондів.

Програмою економічних реформ України на 2010 – 2014 рр. передбачено запровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та його відокремлення від єдиного податку.

Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" передбачено вирішення наведених питань [5].

Виключно цим Законом визначаються:

- принципи збору та ведення обліку єдиного внеску;
- платники єдиного внеску;
- порядок нарахування, обчислення та сплати єдиного внеску;
- розмір єдиного внеску та пропозиції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- орган, що здійснює збір та веде облік єдиного внеску, його повноваження та відповідальність;
- склад, порядок ведення та використання даних Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- порядок здійснення державного нагляду за збором та веденням обліку єдиного внеску.

Норми цього Закону поширюються на роботодавців та інших платників, які сьогодні обов'язково сплачують страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. З 1 січня 2011 р. вони вважаються платниками єдиного соціального внеску.

Оскільки Пенсійний Фонд має відповідну кадрову та програмно-технічну бази, то саме цей Фонд здійснюватиме функції, пов'язані з формуванням страхових коштів всієї системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Унаслідок запровадження єдиного внеску значно спрощується процедура взаємодії платників з фондами щодо його сплати, оскільки контактувати з цього питання потрібно тільки з Пенсійним фондом. Буде запроваджено єдину базу для нарахування страхових внесків, одну форму фінансових звітів, актів перевірок тощо. Централізована база даних про роботодавців і застрахованих осіб дасть змогу швидко виявити неплатників єдиного внеску або тих, хто сплачує внесок вибірково або не в повному обсязі та сприятиме скороченню "тіньової" економіки та збільшенню доходів усіх фондів соціального страхування.

Функції фондів соціального страхування дещо змінюються, але за ними залишаються всі їхні основні функції: керівництво та управління окремими видами соціального страхування, акумуляція страхових внесків, контроль за використанням коштів, забезпечення фінансування виплат за соціальним страхуванням та інші функції згідно зі статутами фондів, тобто їхню діяльність буде переорієнтовано на роботу з населенням. Звільнившись від значної частини адміністративних обов'язків, фонди зможуть більше уваги приділяти застрахованим особам.

Розщеплення єдиного внеску в автоматизованому режимі здійснює Державна казначейська служба України на централізовані рахунки фондів. З рахунків, відкритих у Державній казначейській службі, здійснюються тільки операції щодо перерахування страхових коштів на рахунки фондів соціального страхування відповідно до визначених законом пропорцій і повернення безпідставно або помилково сплачених сум єдиного внеску та штрафних санкцій. Це унеможливить будь-яке втручання Пенсійного фонду в розподіл сум єдиного внеску.

Що стосується зменшення навантаження на фонд оплати праці, то питання зменшення розмірів страхових внесків вважається доцільним розглянути після запровадження нового порядку їхнього збору, оскільки в результаті централізації збору загальна сума доходів надходжень до фондів може суттєво змінитися.

Особливість України, порівняно з іншими європейськими країнами, є не загальні високі ставки нарахувань на фонд оплати праці, а інша пропорція їхнього розподілу між роботодавцями та застрахованими особами. Загальний розмір страхових внесків в Україні навіть дещо нижчий, ніж у Німеччині, Франції, Австрії, Польщі, Угорщині (42–50 %). Але, порівняно з іншими країнами, ми маємо досить високу питому вагу розміру страхових внесків. Страхові внески в Україні сплачуються в таких пропорціях: роботодавці – 91,3 %, застраховані особи – 8,7 %, що є найнижчим показником, порівняно з країнами Європи (міжнародними конвенці-

ями допускається участь застрахованих осіб у соціальному страхуванні в розмірі до 50 % загальної суми фінансування) [6, с.41].

Запровадження єдиної системи збору та обліку внесків дає змогу зменшити адміністративні видатки, скоротити чисельність працюючих у Фондах та вивільнені кошти перерозподілити на інші потреби, зокрема на поліпшення якості надання послуг застрахованим особам. Уніфікація та контроль усіх фінансових потоків у системі соціального страхування, у свою чергу, підвищить ефективність і прозорість використання страхових коштів, створить рівні можливості для матеріального забезпечення застрахованих громадян та забезпечить стабільне функціонування фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Упровадження єдиного соціального внеску дозволяє зменшити навантаження на фонд оплати праці підприємств.

Поряд з цим, Закон України "Про систему збору та обліку єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" має певні недоліки:

- відсутні нормативно-правові документи, які повинні бути прийняті на виконання даного Закону, зокрема: перелік видів виплат, на які не нараховується єдиний соціальний внесок; порядок та форма звітування по єдиному соціальному внеску; порядки та форми звітування до інших соціальних фондів у передбачених Законом випадках та ін.;

- ускладнена процедура отримання соціальних виплат у випадку нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами і допомоги на поховання виплата які здійснюється за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Сучасний стан соціальних фондів України є кризовим, оскільки за 2012 рік доходи Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань склали 78,5% від норми, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття – 88,1% від норми, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – 89,6% від норми. Найбільшими боржниками зі сплати страхових внесків до фондів соціального страхування України мають державні підприємства вугільної промисловості (близько 70% від загальної суми).

Основною причиною таких низьких показників є фінансова криза, яка призвела до зниження ефективності господарювання, спаду виробництва, високої інфляції, внаслідок чого відбувається істотне зниження реальної заробітної плати, рівня життя значної частини населення. У таких економічних умовах необхідне посилення заходів, спрямованих на пом'якшення негативних наслідків спаду рівня життя і на часткову компенсацію втрат найменш забезпеченим верствам населення, удосконалення механізмів захисту їх доходів.

Складність соціальної ситуації потребує проведення великих соціальних реформ, у ході яких слід розв'язати такі ключові завдання: створити економічні й правові умови для підвищення трудової активності, розвитку підприємництва і ділової ініціативи працездатних громадян; забезпечити підвищення рівня соціальної захищеності соціально вразливих груп населення; створити однакові стартові умови для всіх громадян незалежно від місця проживання й рівня доходів у реалізації прав на охорону здоров'я й отримання освіти.

Для виконання цих завдань необхідно завершити формування законодавчої бази, яка забезпечить проведення дієвої соціальної політики; підвищити фінансову стабільність і ефективність використання коштів державних позабюджетних соціальних фондів, які здій-

снюють соціальне страхування; необхідним є встановлення обґрунтованих розмірів соціальних виплат згідно із розмірами перерахованих страхових внесків, щоб зумовити підвищення інтересу застрахованих осіб.

Таким чином, реформування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян має відбуватися шляхом законодавчого визначення умов і порядку здійснення страхування на основі таких основних принципів, як відповідальність суспільства і держави за дбайливе ставлення до особистості громадянина та його потреб; державне гарантування реалізації застрахованими громадянами своїх прав, пов'язаних з отриманням соціальних послуг і матеріального забезпечення за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

УДК 65.011.12

1. Зеленко Н. Соціальне страхування в системі соціального захисту населення України / Н. Зеленко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 249-255.
2. Цибульська О.М. Основні проблеми та шляхи реформування системи соціального страхування / О.М. Цибульська // Економічний простір. – 2008. – №13. – С. 20-24.
3. Столяров В.Ф., Васечко Л.І. Економічний механізм соціального страхування / В.Ф. Столяров, Л.І. Васечко // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 31-43.
4. Колосок А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу / А.М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (81). – С. 129-135.
5. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
6. Собченко В.В. Про єдину систему збору та обліку внесків / В.В. Собченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 2. – С. 35-43.

Надійшла до редколегії 17.12.12

Ю. Силкіна, канд. екон. наук,
КНТЕУ

АКТИВІЗАЦІЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено сутність найпоширеніших форм сучасних перетворень підприємств, які стають запорукою подальшого існування, фінансового оздоровлення й поновлення їх ефективної діяльності. Охарактеризовано основні типи перетворень підприємств. Розроблено пропозиції, спрямовані на подальший розвиток нормативно-законодавчої і методичної бази щодо активізації реструктуризаційних процесів, які відкривають нові можливості для розвитку підприємств в умовах кризи.

Ключові слова: типи перетворень підприємств, реструктуризаційні процеси, реорганізація, трансформація, кризовий стан підприємства.

В статье определена сущность наиболее распространенных форм современных преобразований предприятий, которые становятся залогом дальнейшего существования, финансового оздоровления и возобновления эффективной деятельности. Охарактеризованы основные типы преобразований предприятий. Разработаны предложения, направленные на дальнейшее развитие нормативно-законодательной и методической базы относительно активизации реструктуризационных процессов, которые открывают новые возможности для развития предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: типы преобразований предприятий, реструктуризационные процессы, реорганизация, трансформация, кризисное состояние предприятия.

The article determines the essence of the most widespread forms of the contemporary transformations of enterprises which become the guarantee of further existence, financial sanitation and restart of the effective activity. The basic types of enterprises transformation are described. Propositions aimed at further development of legislative and methodological basis are carried out, they enable the activation of the restructuring processes which reveal new opportunities for enterprises' development under crisis conditions.

Keywords: types of transformation, restructuring processes, reorganization, transformation, crisis state of the enterprise.

Євроінтеграція України, вихід підприємств на товарні, фінансові й інші ринки, наростаюча конкуренція висувають нові жорсткі вимоги до виробничого, фінансово-економічного, управлінського й трудового потенціалу господарських суб'єктів. На жаль, багато вітчизняних підприємств не відповідають цим вимогам, а тому опиняються у складному фінансовому, нерідко кризовому стані. Так, у 2011 році 47% від загальної кількості підприємств України були збитковими [9]. Переважно це промислові підприємства та ті, що працюють у транспортній галузі, оптовій та роздрібній торгівлі, будівництві та у сільському господарстві. Загальна сума збитків підприємств за видами економічної діяльності становила 141,1 млрд. грн., що становить 10,7% від ВВП. Це пов'язано перш за все сучасними умовами господарювання, які характеризуються нестабільністю політичної та економічної ситуації, частими змінами законодавства, високим рівнем конкуренції на ринку збуту, коливаннями споживчого попиту, обмеженими фінансовими ресурсами, високим ступенем ризику втрати прибутку й капіталу та іншим.

Тому, з метою пристосування господарських одиниць до постійно змінюваних умов середовища, набуття більше можливостей для залучення капіталу, зниження витрат на утримання підприємства, забезпечення його прибутковості і конкурентоспроможності в умовах економічної кризи, тобто фінансового оздоровлення й подальшого існування,

підприємства на певному етапі своєї діяльності можуть прийняти рішення про проведення процесу так званого перетворення, який також може мати назву трансформації, реорганізації чи реструктуризації.

Теоретичні та практичні аспекти процесів перетворення підприємств (реструктуризації, реорганізації) досліджувалися у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, а саме: М. Аїстової, О. Амоші, Л. Батенко, І. Бойчика, В. Гончарова, М. Портера, А. Лібермана, І. Мазура, Р. Фатхутдінова, В. Шапіро, А. Шегди та інших. У працях цих учених знайшли вирішення такі важливі питання реструктуризації, як: сутність, види, форми, напрями реструктуризації та етапи її проведення. Однак, не зважаючи на велику кількість праць присвячених даній тематиці, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені.

Дослідження показало, що недостатньо приділена увага питанню основних форм перетворень підприємств, які стають запорукою подальшого існування, фінансового оздоровлення й поновлення їх ефективної діяльності.

Метою статті є вивчення сутності й особливостей основних видів сучасних перетворень підприємств та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності процесів реструктуризації підприємств у сучасних умовах.

Недостатність фінансових коштів на підприємстві, що може стати наслідком незапланованих витрат або недосягнення необхідного фінансового результату, є причиною його неплатоспроможності. Нemoжливiсть

підприємств вчасно розраховуватися з кредиторами та державним бюджетом за своїми зобов'язаннями робить їх боржниками і ставить на межу банкрутства. Не допустити банкрутства, уникнути процедури ліквідації при банкрутстві чи самоліквідації й продовжити свою діяльність та підвищити фінансову стійкість підприємство як юридична особа може шляхом реструктуризації.

Термін "реструктуризація" (лат. "re" – префікс, який означає зворотну або повторну дію, і "structura" – внутрішня будова чого-небудь, певний взаємозв'язок складових частин цілого) буквально означає "зміну структури чого-небудь" [6, с. 593]. Термін "реорганізація" має латинське походження і означає перебудову, перетворення [6, 434]. Перекладається на українську мову як перетворення, видозмінення й термін "трансформація", який походить від лат. transformation [6, 519]. Таким чином, походження й переклад цих іншомовних термінів свідчить про близькість їхніх значень.

У ст. 108 Цивільного кодексу України (ЦКУ) йдеться, що "перетворення" юридичної особи є зміна її організаційно-правової форми" [11]. При цьому стара організаційно-правова форма юридично припиняє своє існування і виникає нова, відомості про яку вносяться в єдиний державний реєстр, згідно ч. 4 ст. 89 ЦКУ [11].

Крім того, важливо зазначити, що підприємство як юридична особа може обрати будь-яку форму перетворення. Згідно із статтями 106, 107, 108, 109, 110 ЦКУ [11], основними формами трансформації є виділ, поділ, приєднання та злиття. У ч. 1 ст. 59 ГКУ шляхами реорганізації підприємств названо злиття, приєднання, поділ, перетворення й, згідно із ч. 4 цієї ж статті, виділення [4]. У сучасній економічній та юридичній літературі до видів трансформації підприємств відносять ще й їх поглинання та захоплення. Кожна модель трансформації підприємства (або, як сказано в п. 1 ст. 59 ГКУ [4], – шляхи його реорганізації) має свої особливості, які й обумовлюють їх вибір.

Варто зазначити, що в умовах економічної кризи правильний вибір форми, характеру й масштабів реструктуризації підприємства сприяє його розвитку та поліпшенню процесів виробництва, стає запорукою фінансового оздоровлення й подальшого існування.

Прикладом успішного проведення реструктуризації вітчизняного та зарубіжного бізнесу можна вважати корпорацію "Індустріальний Союз Донбасу", засновану в 1995 році в Донецьку, в яку увійшли ПАТ "Алчевський металургійний комбінат", ПАТ "Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського", ПАТ "Алчевськкокс",

"ІСД – Дунаферр" (Угорщина), "ІСД – Гута Ченстохова" (Польща) (1995 р.) [10].

Дослідження існуючих наукових досліджень з даної проблеми свідчать про відсутність єдиної класифікації можливих перетворень на підприємстві. Наприклад, І. Бойчик відзначає, що реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємствах, можуть стосуватися: модернізації – оновлення устаткування і технології; реорганізації – зміни методів і поділу праці, потоків інформації; адаптації – пристосування елементів підприємства до поточних умов; нововведень – продуктових і процесних [2, с. 349]. Реформування підприємств пов'язують з істотними змінами стратегії, реорганізацією та створенням ефективної системи управління, активного розвитку персоналу, зміною структури (реструктуризацією) підприємства [8, с. 16]. У свою чергу, А. Шегда визначає реструктуризацію підприємства як кардинальну структурну його перебудову з метою забезпечення ефективного перерозподілу і використання матеріальних і нематеріальних ресурсів у змінюваних умовах господарювання. Реструктуризація підприємства спрямована на зміну його системи управління, форми власності, організаційно-правової форми, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва [5, с. 579].

В. Гончаров вважає [3, с. 81], що найбільш вдалим є варіант, при якому основні засоби передаються малим підприємствам на умовах оренди. Л. Батенко [1, с. 116] визначає у більш широкій трактовці "реструктуризацію як процес підготовки і реалізації програми комплексних змін на підприємстві з метою підвищення його конкурентноздатності і ринкової вартості".

У Методичних вказівках щодо проведення реструктуризації державних підприємств дано визначення: "Реструктуризація – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва" [7].

Зауважимо, що процес реструктуризації характеризується різною спрямованістю і різномірністю складових його перетворень. До основних типів перетворень на підприємствах відносять: реінжиніринг, реорганізацію, модернізацію, реформування, реструктуризацію. На основі дослідження теоретичних підходів фахівців у табл. 1 систематизовані основні типи перетворень на підприємствах.

Таблиця 1. Характеристика типів перетворень на підприємстві*

Тип перетворень	Сутність перетворення	Специфіка перетворення
Модернізація, технічне переозброєння, реконструкція підприємств	Комплекс заходів щодо устрою підприємства, підвищення його техніко-економічного рівня на основі впровадження передової техніки і технології, механізації і автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, а також з вдосконалення загальнозаводського господарства і допоміжних служб	Переважають виробничо-організаційні аспекти
Реінжиніринг	Фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства і його найважливіших бізнес-процесів для досягнення істотних змін у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування і оперативність	Переважають організаційні аспекти
Реорганізація	Перебудова організаційної структури і управління підприємством при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства. Злиття, приєднання, розділення, виділення і перетворення	Переважають організаційні аспекти
Реформування	Зміна принципів дії підприємства, сприяюча поліпшенню управління, підвищенню ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції, продуктивності праці, поліпшенню фінансово-економічних результатів діяльності	Переважають організаційно-економічні аспекти
Реструктуризація	Комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення, сприяюча принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності і конкурентоспроможності продукції	Гармонійно поєднуються всі аспекти діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Існуючі наукові дослідження свідчать, що основними ознаками, які підтверджують необхідність проведення реструктуризації підприємства, є поява несприятливих тенденцій у будь-якій сфері діяльності підприємства (наприклад, висока заборгованість, зменшення складських запасів готової продукції й матеріалів, скорочення ринків збуту). Перетворення може бути викликане невірним вибором організаційно-правової форми підприємства під час його створення; новими умовами діяльності, за яких існуюча організаційно-правова форма підприємства перестає бути ефективною або перестає відповідати умовам чинного законодавства.

На нашу думку, реструктуризація є найбільш комплексною і глибокою формою перетворення і включає комбінацію перетворень у формі модернізації, реінжинірингу, реорганізації. Тобто, у рамках проведення процесу реструктуризації підприємства вирішуються завдання щодо: оптимізації виробничої структури та модернізації виробничо-технологічної бази підприємства; зміни структури управління підприємством, що сприяє

підвищенню ефективності використання ресурсів; створення нової, більш ефективної системи взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем; підвищення фінансової стійкості підприємства та інші.

Саме тому ми пропонуємо конкретизувати поняття "реструктуризація" як інтегрований процес проведення трансформаційних зрушень на підприємстві, комплексне перетворення діяльності, що полягає в зміні структури виробництва, активів, пасивів і системи управління з метою підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції підприємства на ринках збуту та адаптації до умов зовнішнього середовища.

Неоднозначність, складність та комплексність процесу реструктуризації обумовлює різні підходи як до формування теоретичних положень, так й до розробки практичних рекомендацій щодо її здійснення.

Таким чином, реструктуризація розглядається вченими в основному як комплекс засобів, спрямованих на усунення протиріч між вимогами ринкової економіки та застарілою моделлю функціонування підприємства (табл.2).

Таблиця 2. Основні характеристики реструктуризації підприємства

Показники	Концепція виживання	Концепція ризику
1 Вид управління	Підприємства збиткові чи з низьким рівнем прибутковості	Підприємства, що функціонують ефективно та розвиваються
2 Об'єкт	Підприємства збиткові чи з низьким рівнем прибутковості	Підприємства, що функціонують ефективно та розвиваються
3 Мета	Подолання збитковості та стабілізація виробництва	Забезпечення конкурентних переваг і підвищення ринкової вартості підприємства
4 Завдання	1.Забезпечення мінімальної ліквідності 2. Істотне поліпшення результатів діяльності підприємства	1. Підтримка ефективності діяльності підприємства 2. Активізація інноваційної діяльності 3. Підвищення якості кадрів
5 Методи	1. Використання оперативних заходів для фінансового оздоровлення 2. Скорочення усіх видів витрат 3. Приватизація підприємства інвестором	1. Постановка стратегічних цілей і критеріїв ризику 2. Формування і реалізація стратегії реструктуризації

Джерело: складено автором

Згідно табл. 2, антикризове управління підприємством передбачає реструктуризацію як захід, що забезпечує виживання підприємства. Її проводять збиткові підприємства, що перебувають у стані кризи. У процесі цієї реструктуризації зважаються два головних завдання: забезпечення мінімальної ліквідності та істотне поліпшення результатів діяльності підприємства.

Таким чином, ми можемо констатувати, що реструктуризація підприємства спрямована на розв'язання двох основних завдань: по-перше, оперативно забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. За наявності на підприємстві більш суттєвих проблем виникає потреба "всебічної" реструктуризації (комплексної), яка охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної нової продуктової, трудової, технічної і технологічної політики, зміни у менеджменті, організації тощо.

Відповідно, реструктуризаційні заходи підприємства можна умовно поділити на дві групи, які можна розглядати: як реструктуризацію, спрямовану на коригування, або реструктуризацію, спрямовану на розвиток підприємства. Реструктуризація коригуючого спрямування виникає найчастіше з причини кризи і складного становища підприємства. Її метою є зміна негативних економічних тенденцій, насамперед низького ступеня фінансової ліквідності підприємства. У вітчизняних умовах з найбільш істотних властивостей коригуючої реструктуризації, метою якої є виживання і запобігання ліквідації підприємства, можна виділити:

- селективне проведення реструктуризаційних заходів, які охоплюють лише окремі сфери діяльності підприємства і стосуються проміжку часу в 1–2 роки;

- покращання фінансового стану, насамперед шляхом повного використання простих резервів підприємства;

- концентрація на утриманні досягнутого рівня виробництва;
- досягнення підприємством запланованих результатів і переваг.

- Проте, з перспективи створення основ сильної ринкової позиції підприємства процес реструктуризації якнайкраще себе проявляє в умовах реструктуризації, спрямованої на розвиток. На відміну від коригуючої реструктуризації, що має характер одноразових дій, реструктуризація, спрямована на розвиток, ґрунтується на стратегічних рішеннях підприємства і охоплює часовий проміжок від 2 до 5 років. Серед характерних ознак реструктуризації, спрямованої на розвиток, можна виділити:

- широкомасштабне здійснення структурних і якісних змін;

- здійснення значних інновацій у сферах технології, виробництва і маркетингу. Результатом такого підходу до реструктуризації є підвищення динаміки розвитку підприємства шляхом використання існуючих можливостей.

Таким чином, єдиного підходу до проведення реструктуризації не існує. Залежно від конкретної ситуації на підприємстві, специфіки галузі та загального економічного середовища реструктуризація може проводитися в багатьох напрямках. Однак, не слід розглядати реструктуризацію підприємства як разову систему заходів щодо реформування і оздоровлення підприємства, після реалізації яких потреба в подальшому реформуванні і оновленні зникає. Реструктуризація виступає постійною функцією підприємства, завдяки

якій воно забезпечує собі постійну адаптацію до кон'юнктури і вимог ринку та постійно залишається прибутковим і конкурентоспроможним.

Загалом, реструктуризація підприємства є достатньо складним процесом, який потребує досконалої законодавчо-нормативної бази, чітких методичних інструкцій з проведення цього процесу, відповідної кваліфікації управлінського персоналу та значних фінансових вкладень.

Для активізації процесів реструктуризації підприємств з метою підвищення ефективності діяльності доцільно приділити увагу вдосконаленню нормативно-правової бази щодо регулювання процедури проведення організаційно-економічного перетворення підприємств або прийняти відносно самостійний закон із чітким визначенням термінів, понять, порядку проведення, особливостей правового регулювання з урахуванням галузевої специфіки. Важливим є організаційно-правове забезпечення розробки інструкцій, відповідних методик, докладних практичних рекомендацій щодо форм проведення реструктуризаційних перетворень підприємств з урахуванням накопиченого зарубіжного та вітчизняного досвіду проведення реструктуризації та застосування положень чинного українського законодавства, яке регулює цей процес. Слід забезпечити менеджерам вищого рівня та фахівцям підприємств можливість одержання теоретичних знань і практичних навичок щодо проведення реструктуризації підприємств на сучасному етапі світової фінансової кризи.

Запропоновані заходи дозволять підприємствам приймати більш виважені та обґрунтовані рішення щодо реструктуризації форми ведення бізнесу в умовах кризи, сприятимуть подоланню тимчасових техніко-економічних і фінансових труднощів.

Дослідження засвідчили, що через недостатню державну підтримку, недосконалість законодавчої бази, брак кваліфікованих фахівців і низку інших причин банкрутами стають потенційно життєздатні підприємства, в тому числі й ті, що належать до пріоритетних галузей економіки України та є для держави стратегічно важли-

вими об'єктами. Уникнути процедури ліквідації при банкрутстві чи самоліквідації й продовжити свою діяльність підприємство як юридична особа може в іншому, видозміненому стані. Одним з ключових напрямків виходу підприємств з кризового стану в рамках стратегічного управління являється процес реструктуризації. Основною метою його проведення є створення повноцінних суб'єктів господарювання, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Тому, реструктуризацію необхідно проводити як логічний і добре спланований процес, який дозволить досить швидко зупинити падіння бізнесу і почати його поступове відтворення. Разом з тим, успішно проведена реструктуризація підприємства закладе основу для генерації стійкої стратегії розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства в майбутньому.

1. Батенко Л. Реструктуризация как путь к финансовому оздоровлению и прибыльности предприятия / Л. Батенко // Бизнес. – 2000. – № 3. – С. 116 –119.
2. Бойчик І. Економіка підприємства. Навч. посібник / І. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
3. Гончаров В. Реструктуризация как инструмент антикризисного управления предприятием / В. Гончаров // Бизнес Информ. – 2000. – № 1. – С. 78 – 81.
4. Господарський кодекс України: за станом на 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В. Шегди – К.: Знання, 2006. – 614 с.
6. Локшина С. Краткий словарь иностранных слов. – 9-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1998. – 632 с.
7. Наказ Міністерства економіки України від 23.01.1998 р. № 9 "Про затвердження методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0187-98>.
8. Отенко І., Москаленко Н. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия / И. Отенко, Н. Москаленко. – Науч. изд. – Х.: ХНЭУ, 2005. – 215 с.
9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Розділ "Статистична інформація"; – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Офіційний веб-сайт компанії "Індустріальний союз Донбасу (ІСД)" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isd.com.ua>
11. Цивільний кодекс України: за станом на 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Надійшла до редколегії 17.12.12

УДК 330.342:330.637

А. Старостіна, д-р екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка,
В. Кравченко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка,
Л. Названова, пров. екон.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НАУКОВЦІВ УНІВЕРСИТЕТУ В РАМКАХ КОНЦЕПЦІЇ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розглянуто основні положення концепції відкритих інновацій. Обґрунтовано можливості використання концепції відкритих інновацій в умовах української економіки. Виявлено можливості і ризики для реалізації інтелектуального капіталу університетської науки з використанням концепції відкритих інновацій.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, відкриті інновації, концепція відкритих інновацій, бізнес-модель, ризик, комерціалізація інтелектуальної власності.

Рассмотрены основные положения концепции открытых инноваций. Обоснованы возможности использования концепции открытых инноваций в условиях украинской экономики. Выявлены возможности и риски при реализации интеллектуального капитала университетской науки с использованием концепции открытых инноваций.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, открытые инновации, концепция открытых инноваций, бизнес-модель, риск, риск-менеджмент, коммерциализация интеллектуальной собственности.

The main provisions of the concept of open innovation are highlighted. The possibility of using the concept of open innovation in the Ukrainian economy is grounded. The possibilities and risks of usage the intellectual property of university within the concept of open innovation re defined.

Keywords: intellectual property, intellectual capital, open innovation, concept of open innovation, business-model, risk, risk management, commercialization of intellectual property.

Світ у сучасних умовах розвивається на засадах інформаційної економіки, економіки знань, що є складовими інноваційної моделі розвитку. Враховуючи, з яким інженерними, соціальними і економічними задачами світ стика-

ється сьогодні, очевидною стає нагальна необхідність у використанні досягнень науки і технологій з метою перетворення глобальної економіки. Вчені та інженери повинні знаходити галузі, в яких можна робити нові відкриття,

створювати робочі місця, пов'язані із розвитком передових технологій, і підтримувати інвестиції в інтелект для того, щоб допомогти компаніям досягти успіху.

Одним із найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможних позицій української держави в світовій економіці, з одного боку, та сприяння її переходу на засади реального (а не декларативного) інноваційно-інвестиційного модернізаційного розвитку, з іншого, є ефективне використання потенціалу інтелектуальної власності взагалі, та викладачів і співробітників вищих навчальних закладів, зокрема. Особлива роль інтелектуальної власності в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки обумовлена її специфічним місцем серед факторів виробництва. Створення нових знань і технологій та їх використання на користь соціально-економічному розвитку держави визначають роль і місце країни в світовій спільноті та рівень забезпечення національної безпеки. У розвинених країнах, де 80-95% приросту ВВП припадає на частку нових знань, втілених в техніці і технологіях, можна стверджувати, що розвивається інноваційна економіка.

На даний час, в рамках існуючого в Україні кланово-олігархічного режиму, основна маса членів суспільства, в тому числі і вузівські викладачі і науковці, позбавлена можливості контролювати напрямки використання засадничих матеріальних факторів виробництва, фінансових та виробничих ресурсів, які перетворилися на відчужений капітал. Ситуація з інтелектуальною власністю викладачів і співробітників вищих навчальних закладів є принципово відмінною. Розробляючи та викладаючи авторські курси і виконуючи науково-дослідні роботи, вони не лише створюють об'єкти інтелектуальної власності, але й мають, в силу наявної кваліфікації та досвіду, широкі можливості для їх використання.

За таких умов особливої актуальності набувають нові підходи до використання інтелектуальної власності університетської науки для реалізації завдань модернізації української економіки [7].

Дослідженню місця і ролі інтелектуальної власності в якості чинника соціально-економічного розвитку присвячені публікації А. Чухно [1], В. Базилевича [2], Д. Черваньова [3], О. Жилінської [4], В. Вірченка [5], І. Корнілової [6].

Теоретичні і практичні питання концепції відкритих інновацій розглядаються в працях наступних вчених: Г. Чесбро [8], який вперше сформулював теоретичні основи концепції відкритих інновацій, В. Ванхавербеке [9], Н. Франке [10], Т. Бакіссі [11], Б. Еберсберга [12] та ін.

Аналіз наявних теоретичних напрацювань показав, що не повною мірою дослідженими є питання можливостей та ризиків, які виникають при використанні інтелектуальної власності університетської науки в рамках концепції "відкритих інновацій".

Цілі статті полягають у тому, щоб розкрити сутність концепції "відкритих інновацій" та обґрунтувати напрями її застосування в умовах української економіки, встановити які існують можливості і ризики для реалізації інтелектуальної власності університетської науки.

Останнім часом в науковому світі триває дискусія з приводу необхідності використання відкритих інновацій для активізації інноваційної діяльності і підвищення конкурентоздатності підприємств і організацій, в тому числі і університетів. Все більша кількість теоретиків і практиків називають концепцію відкритих інновацій одним з найбільш ефективних способів забезпечення конкурентних переваг на сучасному ринку. Найбільша кількість досліджень в сфері відкритих інновацій проводиться в США (19,8%), Німеччині (15,5%), Нідерландах (7,9%) і Фінляндії (7,3%). Огляд теорії і практики відкри-

тих інновацій на основі аналізу літератури дозволяє виділити декілька основних галузей розвитку знань, серед яких одне з головних місць займає і управління інтелектуальною власністю, окрім управління відносинами із зовнішнім оточенням; управління НДДКР; управління конкурентоспроможністю; стратегічного управління; інфраструктурного забезпечення інновацій; державного і регіонального управління інноваціями; інформаційних ресурсів і технологій.

Відкриті інновації являють собою набір механізмів розвитку будь-якої організації, які дозволяють більш результативно використовувати як внутрішні джерела (ідеї і технології), так і можливості зовнішнього середовища. Суть концепції зводиться до цілеспрямованої реалізації різними організаціями, в тому числі і університетами припливу та відтоку знань з метою підвищення їх внутрішньої інноваційної активності та розширення можливостей для реалізації інновацій в зовнішньому середовищі [8].

Важливою обставиною в рамках даної концепції, є проблема поєднання інноваційної ідеї і правильної бізнес-моделі, що необхідно для одержання максимальної цінності від інновації. Ця проблема стосується як системи управління інноваційним процесом так і управління інтелектуальною власністю. Сама по собі інноваційна ідея (або технологія), створена в рамках інноваційного процесу не має ніякої внутрішньої цінності; ця цінність проявляється тільки у випадку, коли інновація комерційно реалізується за допомогою бізнес-моделі. Виходячи з цього можна визначити ряд завдань, які необхідно розв'язати в рамках створення системи управління інноваційним процесом в університеті, щоб задовольняти вимогам моделі відкритих інновацій, це: формалізація інноваційного процесу в рамках організації й визначення стратегічних цілей управління інноваційним процесом; інвентаризація інтелектуальних ресурсів і накопиченої інтелектуальної власності організації; трансформація інноваційного процесу в організації з метою розширення можливостей джерел ідей з одного боку, і можливих варіантів застосування результатів процесу з іншої сторони.

Університети завжди грали провідну роль в створенні і розповсюдженні наукових знань, формуванні інтелектуальної еліти нації, її інтелектуального капіталу. Думка про те, що роль університетів у формуванні інноваційного потенціалу полягає у збереженні й передачі знань від університет у промисловість за схемою: від генерації ідеї і створення нового знання; формалізації його у вигляді публікації; передачі через освітній процес, спрямований на підготовку кваліфікованих фахівців для економіки; використання цих результатів у промисловості шляхом перетворення них у новий продукт і реалізуючи його на ринку сьогодні потребує уточнення, оскільки змінюється роль університетів у суспільстві. Якщо раніше на етапі еволюції освітніх систем склалася традиційна лінійна модель передачі ними знань у промисловість, при якій загальне регулювання цього процесу здійснювалось на рівні держави і достатньо вузько визначалася інституціональна місія університетів як учасників реалізації інноваційного процесу, то в сучасних умовах ми вже спостерігаємо трансформацію ролі вищої професійної освіти у бік посилення дослідницької складової у їх діяльності, виводячи університети на так званий новий (інноваційний) рівень свого розвитку, що стане можливим з використанням ними відкритих інновацій.

Отже, зміна інноваційної парадигми на користь відкритих інновацій потребує переосмислення управління інноваційним процесом в межах університету, використовуючи внутрішні і зовнішні можливості для його пере-

бігу і потребує трансформації підходів до організації науково-дослідницької діяльності в таких напрямках, як: підвищення ступеня відкритості науково-дослідницької роботи і комерціалізацію отриманих знань. Це, на нашу думку, може бути реалізовано за рахунок більш гнучкої організації науково-дослідницької діяльності, орієнтованої на потреби замовників, залучення до цієї діяльності представників зацікавлених сторін, здійснення міждисциплінарних досліджень. Націленість на комерціалізацію результатів науково-дослідницьких робіт, інтелектуальної власності стало основою у формуванні нових підходів до організації цієї діяльності, а саме створенню "зовнішньоорієнтованих структур", основним завданням яких є здійснення комерціалізації інтелектуальної власності університетів і забезпечення реалізації таких напрямів роботи як: працевлаштування випускників, відповідність рейтингам, залучення інвестицій і т.п., за допомогою залучення зовнішніх партнерів і створення необхідної інфраструктури. Серед елементів інноваційної інфраструктури виділяють: технопарки, наукові парки, бізнес-інкубатори, навчально-наукові інноваційні комплекси, основним завданням яких є передача інтелектуальної власності через продаж патентів (як, наприклад, центри трансферу технологій) і з реалізацією інноваційних ідей через створення нових підприємств, що комерціалізують ці ідеї. Оскільки впровадження нових технологій несе в собі значну кількість різного роду ризиків, вузівські зовнішньо орієнтовані структури повинні забезпечувати створення необхідного середовища, що приведе до зменшення ризику.

Іншим варіантом підтримки комерціалізації результатів науково-дослідницької діяльності університетів стає комерціалізація інтелектуальної власності через створення нових організацій за допомогою інфраструктури, що дозволить використовувати їм нові інноваційні підходи як до розробки самої технології, так і до способу її комерціалізації, тобто створення найбільш ефективної бізнес-моделі, привносячи економічну цінність створеної інновації. Отже, відкриті інновації як модель управління нині частіше використовуються в різних галузях науки і економіки. Відкриті інновації вигідні всім. Компанії можуть використовувати їх як базову стратегію, яка сприяє швидкій появі нових знань і розповсюдженню технологій, а університети отримують можливість ефективно проводити дослідження і посилити процес інновацій, підтримуючи роботу викладачів, науковців, студентів в нових галузях знань, виявляючи необхідні навички і здібності, отримати реальний досвід підприємництва, перетворюючи теоретичні відкриття в реальні продукти і послуги, а також зрозуміти, як зміняться навчальні курси і програми у відповідності з новими задачами.

Тому для усвідомленого переходу університетів до функціонування на основі концепції відкритих інновацій першочерговою є розробка стратегії їх розвитку згідно із принципами відкритих інновацій, які передбачають:

- взаємодію з талановитими спеціалістами, що працюють як в університеті, так і за його межами;

- зовнішні НДДКР можуть створювати значні цінності, а внутрішні – необхідні аби отримати частину цих цінностей;

- немає необхідності самим створювати оригінальні розробки, щоб отримати від них прибуток;

- побудувати оптимальну бізнес-модель важливіше, ніж першими вивести інновацію на ринок;

- якщо університет застосовує зовнішні та внутрішні ідеї повною мірою, то він перемагає в конкурентній боротьбі;

- університет має отримувати прибуток від використання іншими компаніями інтелектуальної власності науковців і викладачів, а також купувати інтелектуальну власність інших компаній, якщо це сприятиме покращенню його бізнес-моделі [13]. Особливість університету з позиції управління інноваційним процесом, з одного боку, пов'язана з тим, що на рівні держави університет виступає як учасник інноваційного процесу, здійснюючи свою діяльність спрямовану на підвищення інноваційної активності та пошуку нових джерел інноваційних ідей для національної економіки, а з іншого, виникає необхідність в управлінні інноваційним процесом в межах самого університету шляхом використання його внутрішніх інноваційних можливостей для підвищення якості, ефективності і економічної віддачі від своєї діяльності.

В рамках виконання науково-дослідної роботи "Модернізація економіки України на засадах сталого соціально-економічного розвитку: закономірності, протиріччя, ризику" (науковий керівник – д.е.н., проф., член-кор. НАН України Базилевич В.Д.) в червні – липні 2011 р. було проведено експертне опитування, спрямоване на отримання інформації стосовно можливостей використання інтелектуальної власності викладачів та науковців університету в якості чинника модернізації української економіки. Загальна кількість експертів – 24 керівника навчальних та наукових підрозділів університету. Експерти представляли всі види факультетів та інститутів – природничі (13), соціальні (8) та гуманітарні (3). Результати експертного опитування оброблялися за допомогою спеціалізованої комп'ютерної програми – SPSS 13.

Одні із центральних завдань дослідження полягали, по-перше, у з'ясуванні того яку пропорцію розподілу доходів від використання об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) керівники підрозділів вважають найбільш дієвою для стимулювання науково-дослідної роботи, та, по-друге, у визначенні ризиків створення та комерціалізації об'єктів прав інтелектуальної власності в університеті.

Результати опитування показали, що висунута гіпотеза про те, що найбільш дієвою для стимулювання науково-дослідної роботи є така пропорція розподілу доходів від використання ОПІВ, в якій більша частина належить авторіві, підтвердилася.

Таблиця 1. Стимулююча пропорція розподілу доходів від використання ОПІВ (середній %)

	Частка			
	Автора	Підрозділу	Факультету	ВНЗ
За видами ОПІВ				
Авторські свідоцтва	53	18	13	16
Патенти	50	19	13	18
За видами факультетів				
Природничі	52	19	12	17
Соціо-гуманітарні	47	19	15	19
За видами підрозділів				
Навчальні	47	23	13	17
Наукові	54	16	13	17

Джерело: Розрахунки авторів

Дослідження думок експертів за різними критеріями (видами ОПІВ, факультетів та підрозділів) показує, що найбільш типовим є підхід, згідно якого автору має належати 50% доходів від ОПІВ, підрозділу, де він працює – 20%, факультету – 13 % та ВНЗ – 17%. Ми вважаємо, що така пропорція не є випадковою, і відображає, звичайно лише в першому наближенні, внесок учасників університетської науки у створення об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз ризиків створення ОПІВ університетськими викладачами та науковими співробітниками показав, що на першому місці в 2011 р. знаходяться ризики, пов'язані

з дією факторів зовнішнього мікросередовища (дія замовників, постачальників, конкурентів тощо) та із дією внутрішніх факторів (табл. 2). Саме їх 25% експертів поставили на 1 та 2 місця

На 2-му місці розташовані внутрішні фактори ризиків і на третьому – ризики, пов'язані із дією факторів зовнішнього макросередовища.

Приблизно таку ж саму картину змалювали експерти відносно ризиків комерціалізації ОПІВ. Місця факторів ризиків в даному випадку розподіляються наступним чином (табл. 3).

Таблиця 2. Фактори ризиків створення ОПІВ в 2011 р. (у % до загальної кількості експертів)

Фактори ризиків	1 місце	2 місце	3 місце
Зовнішнього макросередовища	12,5	4,2	12,5
Зовнішнього мікросередовища	25,0	8,3	8,3
Внутрішнього середовища	25,0	29,2	4,2
Немає відповіді	37,5	58,3	75,0
Загалом	100	100	100

Джерело: Розрахунки авторів

Як свідчать дані табл. 2 та 3 основні фактори ризиків створення та комерціалізації ОПІВ пов'язані, за думкою експертів, із

а) внутрішніми проблемами в діяльності університету – відсутністю належної матеріальної бази проведення НДР; відсутністю ОПІВ серед активів університету; недостатньою фаховою юридичною підтримкою та

роз'яснювальною роботою в сфері комерціалізації ОПІВ та

б) із діями суб'єктів зовнішнього мікросередовища – відсутністю у потенційних замовників (державних органів влади та підприємств) коштів на проведення науково-дослідних робіт; плагіат, піратство, виробництво контрафактної продукції; велика конкуренція тощо.

Таблиця 3. Фактори ризиків комерціалізації ОПІВ в 2011 р. (у % до загальної кількості експертів)*

Фактори ризиків	1 місце	2 місце	3 місце
Зовнішнього макросередовища	16,7	4,2	4,2
Зовнішнього мікросередовища	12,5	12,5	12,5
Внутрішнього середовища	29,2	16,7	12,5
Немає відповіді	41,7	66,7	70,8
Загалом	100	100	100

Джерело: Розрахунки авторів

Таким чином, проведене дослідження ролі інтелектуальної власності викладачів та наукових співробітників університету дозволило з'ясувати, що за певних умов інтелектуальний капітал вищих навчальних закладів здатен стати ефективним чинником модернізації української економіки. Для цього необхідно провести належне правове оформлення ОПІВ та здійснити їх оцінку і постановку на баланс, впровадити оплату праці з урахуванням ОПІВ та запровадити механізм управління ризиками в сфері створення та комерціалізації ОПІВ в вищих навчальних закладах.

Отже, з огляду на результати проведених нами досліджень і враховуючи рекомендації фахівців в галузі відкритих інновацій з питань управління інтелектуальною власністю, зазначених в Доповіді "Відкриті інновації і інтелектуальна власність в Європі" (2011р.) сформулюємо основні напрямки застосування положень концепції відкритих інновацій до діяльності університетів в Україні, враховуючи важливу їх особливість з питань управління інноваційним процесом, коли університет одночасно виступає як об'єкт і як суб'єкт інноваційних відносин у рамках певних систем.

Розглянувши основні положення концепції "відкритих інновацій" можна зауважити, що на сучасному етапі розвитку національної економіки університетам необхідно самостійно здійснювати діяльність по створенню й управлінню інноваційним процесом на рівні самого вузу, з одного боку, шляхом задоволення потреб економіки в генерації нових знань і подальшої комерціалізації їх інтелектуальної власності через створення зовнішньо орієнтованих структур і необхідної інфраструктури і ефективних бізнес-моделей реалізації результа-

тів своєї діяльності, з іншого, удосконалення власної діяльності для підвищення її якості і ефективності шляхом створення нових більш гнучких організаційних дослідницьких одиниць всередині самих університетів, а також структур, що забезпечать, насамперед, створення необхідного середовища, що знизять ризики в управлінні інноваційною діяльністю університетів. Реалізуючи принципи концепції відкритих інновацій, на нашу думку, необхідно:

- розробити відповідне нормативно-правове забезпечення оформлення ОПІВ та здійснити їх оцінку і постановку на баланс;
- впровадити оплату праці науковцям і викладачам з урахуванням ОПІВ та запровадити механізм управління ризиками в сфері створення та комерціалізації ОПІВ в університетах;
- державі створити відповідні умови для заміщення капіталів (фізичного-природного на інтелектуальний-людський) шляхом збільшення фінансування наукових досліджень, фундаментальної науки через наукові гранти та програми, які дозволять науковим колективам конкурувати між собою за ці ресурси, створюючи надлишок інноваційних ідей світового класу і забезпечуючи таким чином якість фінансуємих програм, заохочуючи тим самим передовий досвід і сприяючи перспективним ідеям нових вчених, отримуючи патенти та винаходи, що купуються різними фірмами-учасниками ринку, таким чином, долучаючи до цього процесу інвесторів;
- забезпечити формування інноваційної інфраструктури шляхом створення відповідних інститутів підтримки інноваційного процесу (спеціалізованих освітніх

центрів колективного користування науковим обладнанням, технопарків, бізнес-інкубаторів, кластерів малого бізнесу, центрів трансферу технологій та ін.);

- сформувати спеціальні центри та проекти, які дозволять знизити ризики впровадження нових продуктів, технологій;

- сприяти створенню умов для розвитку науковців і викладачів університету у примноженні їх здібностей і потреб у творчості, креативності, самовираженні;

- підтримувати підвищення мобільності у навчанні випускника. Університети повинні пропонувати навчання світового класу в університетах інших країн або розширювати підготовку в своєму університеті, запрошуючи найбільш перспективних вчених зовні;

- забезпечити збалансований підхід до інтелектуальної власності шляхом стимулювання державою інновацій через розробку політики в галузі інтелектуальної власності, яка буде стимулювати новаторські ідеї; уніфікувати умови отримання патентів; знизити витрати на патенти; сприяти розширенню ринку інтелектуальної власності через ріст посередників інтелектуальної власності, фінансування наукових досліджень;

- збалансувати політику щодо університетів по дослідженням, що фінансуються державою шляхом зміщення акцентів з боку зосередження університетів на максимізації доходів, що може обмежувати потік досліджень в галузі, яка, в свою чергу гальмує технічний прогрес і конкурентоспроможність галузі, до більш збалансованого підходу, який більше уваги повинен приділяти соціально-економічній складовій з особливим акцентом на широкому розповсюдженні результатів цих досліджень у суспільстві;

УДК: 330.341.1

- створити ефективні інноваційні мережі за участю партнерів: університетів, лабораторій, стартап-компаній, транснаціональних корпорацій і уряду для сприяння розвитку малих і середніх підприємств для розробки і реалізації ними інновацій.

1. Інституційно-інформаційна економіка [Текст]: підручник / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко; за ред. А.А. Чухно. – К: Знання, 2008.
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку [Текст]: монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн – К: Знання-Прес, 2008.
3. Черваньов Д.М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика [Текст]: підручник / Д.М. Черваньов – К.: ВПЦ "Київський університет", 2012 р.
4. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації [Текст]: монографія / О.І. Жилінська – К.: Парламентське видавництво, 2010. – 552 с.
5. Вірченко В. Інтелектуальний капітал в системі антикризового управління підприємством / В. Вірченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – Випуск 132. – 2012 – С. 32-34.
6. Корнілова І.М. Інноваційні пріоритети розвитку світового господарства [Текст]: монографія / І.М. Корнілова [і др.]; за ред. А.П. Румянцев – К., 2011.
7. Модернізація України – наш стратегічний вибір. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. 2011 р. [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf
8. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент [Текст]: монографія / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2007. – 352 с.
9. W.Vanhaverbeke, V.Van de Vrande, H.Chesbrough. Understanding the advantages of open innovation practices in corporate venturing in terms of real options//Creativity and Innovation Management, 17(4), 2008.
10. N.Franke, F.Piller. Toolkits for user innovation and design: exploring user interaction and value creation in the watch market // Journal of Product Innovation Management, 21, 6 (November): 2004.
11. W.Vanhaverbeke, and T.Bakici (2010) QOD: Managing open innovation in a low-tech industry SME. ECCH 810-063-1, 18p.
12. Ebersberger B., Herstad S.J., Iversen E., Som O. and Kirner E. (2011), Open Innovation in Europe, Preliminary draft 5/1/2011.
13. Черваньов Д.М. Пріоритетні напрями реалізації відкритих інновацій в Україні [Текст]: /Д.М. Черваньов, Л.М.Названова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – Випуск 136 – 137. – 2012 – С. 4-8.

Надійшла до редколегії 17.12.12

А. Степанова, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІННОВАЦІЙНОГО ФАКТОРУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ТЕОРІЇ ЦИКЛІЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА

Виявлено вплив інноваційного фактору на темпи економічного зростання країн на різних стадіях економічного циклу. Розкрито роль інновацій в подоланні економічної кризи.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний підхід, темпи економічного зростання.

Установлено влияние инновационного фактора на темпы экономического роста на разных стадиях экономического цикла. Показано роль инноваций в преодолении экономического кризиса.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный подход, темпы экономического роста.

The influence of innovation factor on economic growth of countries at different stages of economic cycle. The role of innovation in overcoming the economic crisis.

Keywords: innovation, innovation development, innovative approach, economic growth.

Важелі державного регулювання завжди мали місце в окремих країнах в різні часи їхнього розвитку. Незважаючи на те, що майже не існує країн так званого "соціалістичного табору", де під методами державного регулювання розумілася планова економіка, яка мала цілком директивні методи жорсткої централізації всіх гілок комуністичної влади. Сьогоднішня ситуація така, що навіть Китай вже має винятки, які не відповідають принципам функціонування "соціалістичної економіки". В ринкових і неринкових економіках використовувалися, на перший погляд, близькі методи бюджетно-податкового, кредитно-грошового і інвестиційно-інноваційного регулювання, адже це і є система досить ефективних політик, дві перші з яких повинні бути підпорядковані останній, тобто бюджетно-податкова і кредитно-грошова політики в будь-якій цивілізованій країні спрямовуються на забезпечення ефективного інвестиційного процесу з великою роллю в ньому інноваційної складової.

Серед вчених, що заявили про науково-технічний прогрес та інновації як про фундаментальні чинники

розвитку національної економіки, слід виокремити представників неокласичного (В. Джевонс, А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Р. Солоу), кейнсіанського та неокейнсіанського (Дж. Кейнс, Н. Калдор, Є. Домар, Р. Харрод, Е. Хансен, Дж. Хікс) напрямів економічної науки.

Подальший аналіз впливу технічного прогресу на чинники економічного зростання здійснювали Я. Тінберген, Дж. Мід, Е. Денісон, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, С. Глазьев, Л. Канторович, П. Ромер, Б. Санто, П. Друкер, Г. Менш.

Теоретичні засади та практичні аспекти впливу науково-технічного прогресу на показники економічного розвитку знаходяться в центрі досліджень українських та російських фахівців В. Базилевича, В. Гейця, Б. Малицького, Н. Гончарової, О. Жилінської, Л. Федулової, Д. Черваньова.

Невирішені раніше частини загальної проблеми полягають у різноманітності підходів до трактування ідеї Й. Шумпетера та потребі аналізу сучасного економічного становища через призму вчення видатного економіс-

© Степанова А., 2013

та саме в частині застосуванні інновацій та їхньому впливі на розвиток економіки.

Мета статті – обґрунтування сутності теорії циклічного розвитку Й. Шумпетера та зміни підходів до пояснення причин виникнення та способів розв'язання соціально-економічних проблем, пов'язаних з циклічністю розвитку економіки.

Необхідно враховувати, що в будь-який з періодично повторюваних фаз економічного циклу застосування зазначених вище політик в різних країнах має свої особливості. Теорія періодичності промислових криз і шляхів їх подолання за рахунок бюджетно-податкової і кредитно-грошової політик, які безпосередньо впливають на структурно-інвестиційну та соціально-економічну політики, спрямовані на забезпечення стабілізації, зростання виробничої і невиробничої сфер і покращення життя народу, вперше в світі була запропонована ще в кінці XIX ст. видатним українським вченим Михайлом Івановичем Туган-Барановським. У 1894 р. вийшла його знаменита робота "Промислові кризи в Англії, їх періодичність та вплив на народне життя" [1]. В 1922 р., його учнем, Миколою Дмитровичем Кондратьєвим, була створена теорія "великих циклів кон'юнктури" довжиною 48-60 (в середньому – 54-55) років [2]. Таким чином, цей видатний російський вчений відкрив названі його ім'ям соціально-економічні цикли, які в подальшому набули назву "кондратьєвських довгих хвиль" або "К-хвиль", де в основі початку утворення кожної з яких знаходився, сформований ще в кризовий період попередньої хвилі, кластер взаємодоповнюючих базових інновацій. Останнє положення він визначив як першу емпіричну правильність його теорії "К-хвиль".

Видатний австро-американський вчений Йозеф Алоїз Шумпетер, який називав М.Туган-Барановського "найбільш видатним російським економістом", на початку 10-х років XX століття створив "інноваційну теорію підприємництва", на основі якої вже в 30-і роки розвинув "кондратьєвську циклічну парадигму" в напрямку інноваційної концепції "довгих хвиль", викладену в фундаментальному двотомнику "Ділові цикли", який вийшов у світ в 1939 р. – напередодні другої світової війни [6, 10]. Й. Шумпетер розробив не стільки теорію хвиль, скільки успішний метод для розуміння циклів взагалі.

Метод Шумпетера, по суті, не є міждисциплінарним, оскільки в цих роботах він намагався обмежити рамки аналізу до "економічного життя", життя в якому "тріумфують приватна власність, поділ праці та вільна конкуренція" [5].

Автор розрізняв "фактори зміни", які є ендегенними для капіталізму (війни, революції, соціальні хвилювання, урядова політика, землетруси та вирощування сільськогосподарських культур), і ті, які є екзогенними [11]. Для розуміння ендегенних факторів необхідно збагнути його "Теорію економічного розвитку" – так він назвав свою видатну роботу, яка побачила світ в 1912 р. Він зазначав: "Під розвитком будемо розуміти тільки такі зміни в економічному житті, які не впливають на нього ззовні, а походять від його власної ініціативи, тобто зсередини" [5]. Розвиток – це процес переривчастих змін і невірноваженості, які викликані інноваціями: "впровадження нових комбінацій" [5].

Інновація відіграла центральну роль у теорії Шумпетера. Він охарактеризував її "як встановлення нової виробничої функції. Це може бути виробництво нового товару, впровадження нових форм організації, таких як, наприклад, злиття, відкриття нового ринку і т. п." [10].

Інновація відрізняється від винаходу, який є, так би мовити, сирим матеріалом для інновації. "Особи, які вводять нові виробничі функції, які відрізняються від відтворюваних старих виробничих функцій і змінюють

пропорції і кількість факторів виробництва в межах останніх, називаються підприємцями" [10].

Інновації вимагають значно більших зусиль, ніж звичайне ведення бізнесу тому, що передбачають впровадження невипробуваного. Але якщо новий спосіб виробництва стає відомим іншим підприємцям, їм стає легше "(1) робити саме те ж, (2) покращувати і (3) робити подібні речі в подібних напрямках". Останні два види Шумпетер назвав "індукованими інноваціями", а першу, мабуть, зовсім не можна назвати інновацією. Це пояснює той факт, що інновації розподілені у часі нерівномірно і з'являються пучками або кластерами, до того ж, "в конкретний час розподілені в економічній системі не випадково, а мають тенденцію концентрувати в певних секторах і секторах, пов'язаних з ними". Шумпетер припустив, що інновації впроваджуються новими людьми та новими фірмами. "Інновація дає можливість новій фірмі отримувати прибутки лише деякий час, в кінці кінців вона вибуває з конкуренції та занепадає" [10]. Але є і виключення – випадки гігантських компаній, які є каркасом для змінного персоналу, який в свою чергу послідовно впроваджують інновації. Таке явище Шумпетер назвав трестовим капіталізмом, щоб відрізнити його від конкурентного капіталізму. "Інновації зазвичай потребують створення нового обладнання (або модернізації старого) і вимагають часу і витрат" [10].

Кредит є головним джерелом створення готівкових та безготівкових коштів, а от заощадження з'являються головним чином внаслідок прибутків, які в свою чергу переважно походять від інновацій. Тому за логікою заощадження, зрештою, також утворюються з кредиту. Заощадження визначені, як "виділення домогосподарством частини поточних прибутків для придбання права на дохід або для повернення боргу" [10]. Для фірми це називається накопиченням. Заощадження та накопичення відрізняються від утримання від споживання та створення запасів; заощадження в розумінні Шумпетера ніколи не можуть бути причиною кризи. "Ухвалення рішення про купівлі права на дохід назвемо інвестиціями" [10]. Для домогосподарств це означає купівлю акцій, облігацій, землі та нерухомості, а для фірм сюди входять також "витрати на всі види виробничих товарів після заміни", які називаються "реальними інвестиціями". Тому заощадження та інвестиції – різні процеси. Шумпетер застосував рівноважну концепцію в розумінні одного з засновників теорії маржиналізму – видатного французького економіста-математика Леона Вальраса, якщо "кожна фірма, промисловість і домогосподарство не мають жодних стимулів робити щось понад того, що вони вже роблять" [10]. Важливість системи Вальраса полягає у тенденції економіки до рівноваги, що і спостерігається в реальному житті. Реальне життя, звичайно, не забезпечує вимоги системи Вальраса, але й не руйнує її значення. Підприємці, проводячи інноваційну діяльність під час висхідної хвилі, переміщують економіку вище рівноважного стану, забезпечують базу для технологічної ренти і, як наслідок, добробуту. Але технологічні ренти зменшуються в міру того, як попередні інновації стають усталеною практикою в економічному житті.

Тому з'являється низхідна хвиля. До даного часу модель обговорювалася так, ніби існує тільки один хвилеподібний рух. Шумпетер стверджував, що ми повинні очікувати нескінченну кількість циклів.

Для аналітичної зручності він заснував трициклічну схему розвитку циклу, визначивши його частини – цикли Кітчана (3-4 роки), Жуглара (7-11 років), Кондратьєва (48-60 років). Шумпетер встановив, що "кожен цикл Кондратьєва повинен містити ціле число циклів Жуглара, який містить ціле число циклів Кітчана" [4]. Його

теорія ґрунтувалася, перш за все, на теорії довгих хвиль Кондратьєва (К-хвиль), який, проаналізувавши деякі макроекономічні показники країн Західної Європи і США з 1790 по 1920 рр., виявив, що значення цих показників синхронно рухаються в довгостроковому періоді. За його теорією, максимуми досягалися приблизно в 1815 і 1873 рр., а мінімуми – в 1845 і 1896 рр. Крім того, під час підйому довгої хвилі зростала кількість воєн і по-

встань і відбувалося залучення нових країн і регіонів до світової торгівлі та до світового розподілу праці. На підставі цих спостережень Кондратьєв зробив довгостроковий прогноз до 2010 року, передбачивши, зокрема, Велику депресію 1930-х років. У таблиці 1 представлено періоди довгих хвиль Кондратьєва та історію світових криз, які відбувалися у рамках кожної К-хвилі (табл.1).

Таблиця 1. Тривалість світових криз і основні сектори втрат

Паніки, кризи й світові депресії	Дати кризи	Тривалість світової кризи	Головна сфера втрат і краху у фінансовій кризі
1 цикл – з 1779 до 1841-43 рр. (фаза зростання – до 1814 г.; зниження – з 1814 до 1841-43 рр.).			
Фінансова криза 1797 р.	1797-1800	3 роки	Торгівля та нерухоме майно
Фінансова криза 1819 р.	1819-1824	5 років	Банкрутства банків
Фінансова криза 1837 р.	1837-1843	6 років	Банкрутство банків, крах валют
2 цикл – з 1844-51 до 1890-96 рр. (фаза зростання – до 1870-75 рр.; зниження – з 1870-75 до 1891-96 рр.).			
Фінансова криза 1857 р.	1857-1860	3 роки	Залізниця та нерухоме майно
Фінансова криза 1873 р.	1873-1879	6 років	Банкрутство банків
Депресія	1873-1896	23 роки	Світова депресія, незважаючи на величезний підйом в економіці
Фінансова економічна криза 1893 р.	1893-1896	3 роки	Залізниця
3 цикл – з 1891-96 до 1929-33 рр. (фаза зростання – до 1914 р., зниження – до 1929 р.).			
Криза 1907 р.	1907-1908	1 рік	Банкрутство банків, викликане новими фінансовими інструментами
Велика депресія	1929-1939	10 років	Глобальна світова фінансово-економічна криза 1929 року. Повний крах фондової біржі, банкрутство банків, торгові війни
4 цикл – з 1929-33 рр. (можливо, до кінця 1930-х рр.) до 1973-75 рр. (можливо, до 1981 р. вища поворотна точка приходить на початок 1950-х рр.).			
Фінансова криза 1937 р.	1937-1942	5 років	Військові конфлікти, Друга світова війна, скандали Уолл Стріт фактично частина Великої Депресії
Нафтова криза 1973 р.	1973-1975	2 роки	У четверо зросли ціни на нафту, інфляція
5 цикл – з 1973-75 до (прогноз) 2010-15 рр.; вища поворотна точка припадає на середину 1990-х рр.			
Криза 1987 р., спад 1990 р.	1987-1991	4 роки	Доларова криза, торгівля, нерухоме майно
Криза кульок dot.com	2001-2003	2 роки	Кульки Dot.com, Sep 11, бухгалтерські скандали
Міжнародна фінансова криза 2008-2009-2010	2008-2009 пік кризи, максимум кризовий рік	1,5 – 2 роки	Нерухоме майно, банкрутство банків

Джерело: [4]

Історія розвитку ринкової цивілізації може бути представлена як виникнення та зміна технологічно-інноваційних укладів або циклів. Починаючи з промислової революції (у Кондратьєва з 1789 р.), послідовно

змінювалися чотири великі цикли і зараз розвиток відбувається в руслі п'ятого, започаткованого в 1990 р. Певна їх характеристика міститься в таблиці 2.

Таблиця 2. Періодизація великих циклів інноваційного розвитку за М. Кондратьєвим та Й. Шумпетером

Великі цикли		
Часові рамки	Характеристика циклу	Основний вид енергії
Перший – 1780-1840 рр.	Промислова революція. Фабричне виробництво	Гідроенергія
Другий – 1840-1890 рр.	Парові машини. Залізниця	Енергія пари
Третій – 1890-1940 рр.	Електрифікація. Виробництво сталі	Електрична енергія
Четвертий – 1940-1990 рр.	Автомобілебудування. Виробництво синтетичних матеріалів	Нафта
П'ятий – 1990 р.	Комп'ютерна революція	Нафта. Газ. Атомна енергія

Джерело: [7]

Проте зазначимо, що вибір меж циклів досить умовний. Багато що в аналізі довгих хвиль залежить від вибраної системи індикаторів, на які накладаються глобальні історичні пульсації та тренди.

Що ж стосується прогнозів, то п'ятий економічний цикл 1978-2022 рр., усередині якого зараз знаходиться світ, не є "кондратьєвським". Змінюється загальноекономічне середовище, чинниками циклічності виступають не лише економічні, а й соціально-політичні фактори. Економіка ряду країн, що розвиваються (Китай, Індія та мусульманські країни), проходить по хвилях Кондратьєва із запізненням приблизно в десять років.

Новація у сфері високих технологій, які будуть у майбутньому, генеруються вже в даний час. Очікується, що після безпрецедентного росту, світову економіку в п'ятдесяті роки XXI ст. очікує такий же безпрецедентний

спад і криза. У момент закінчення останнього циклу в 2065 р. чисельність населення Землі наблизиться до межі в 12,9 млрд. людей, а світова економіка стане на рейки рівномірного безкризового розвитку. Історичних і економічних циклів більше не буде. Залишаться сезонні цикли, інші цикли екзогенного характеру.

Таким чином, сьогодні справджуються ідеї Й. Шумпетера у поясненні нерівномірності (асиметричності) економічного розвитку країн з різними підходами до інновацій. Учені доводять, що визначальним фактором формування асиметричних економічних циклів, у яких висхідні фази за критерієм тривалості значно перевищують низхідні, є радикальні інноваційні зрушення у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Сучасні теорії інноваційного розвитку змістили акценти у поведінці людей, сформували у них прагнення до

накопичення знань. Стало очевидним, що економічне зростання країн великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції.

Незаперечність використання інновацій як основи досягнення стратегічної конкурентної переваги галузей і компаній не вимагає особливих доказів. У фундаментальній праці Майкла Портера "Конкурентна стратегія" прямо вказується: "Кожна успішна компанія застосовує свою власну стратегію. Однак, характер і еволюція всіх успішних компаній виявляються у своїй основі однаковими. Компанія домагається конкурентних переваг за допомогою інновацій. Вони підходять до нововведень у самому широкому сенсі, використовуючи, як нові технології, так і нові методи роботи. Після того, як компанія досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних покращень. Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка припинить вдосконалення та впровадження інновацій" [3]. Ця аксіома, висловлена вперше Шумпетером і розвинена Портером в його численних книгах з теорії та практики міжнародної конкуренції, стала заповітом для всіх підприємців світу.

У теорії криз протягом ХХ ст. найважливішим підходом залишався "інноваційний підхід", запропонований Й. Шумпетером. Це є цілком виправданим, оскільки економічна історія минулого століття свідчить про те,

що в основі економічного розвитку закладено досягнення науково-технічного прогресу і діяльність господарських суб'єктів по їх втіленню в практику господарювання. Разом з тим, у теорії криз залишається низка малодосліджених проблем, пов'язаних зі складними соціальними перетвореннями, які супроводжують циклічний розвиток економіки та впливають на нього. У цьому й полягає складне завдання подальших досліджень.

1. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь. / М.И. Туган-Барановский. – СПб., 1894. – 368 с. 2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. / Н.Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. I. Вып. 1. – С. 28-79. 3. Портер Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / М. Портер – М., 2005. 452 с. 4. Соболев В.О. Развитие теории кризис: узагальнення Й. Шумпетера та сучасні підходи / В.О. Соболев // Науковий вісник Чернівецького університету. 2011. Випуск 579-580. Економіка. – С. 35-40. 5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. / Й.А. Шумпетер – М., 1982. – 242 с. 6. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. / Й.А. Шумпетер. В 3-х томах. – СПб., 2001. – Т. 3, С. 1539-1557. 7. Яремко Л.А. Нова економіка та інноваційний розвиток / Л.А.Яремко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, №3, Т.1., С. 25-30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/> 8. McCraw T.K. Schumpeter's ascending. / T.K. McCraw // American Scholar. – Summer 91, Vol. 60, Issue 3. – P. 371-392. 9. Heilbroner R. Analysis and vision in the history of modern economic thought. // Journal of Economic Literature, Sep. 90, Vol. 28 Issue 3. – P. 1097-1114. 10. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. / J. Schumpeter. – N.Y.-L., 1939. – 461 p. 11. Schumpeter Joseph Alois. Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism. // Josef A. Schumpeter; ed. by Richard V. Clemence; with a new introduction by Richard Swedberg.-Transactions Publishers, 1989. 12. Schumpeter in the History of Ideas/Ed. by Yuichi Shionoya and Mark Perlman. – The University of Michigan Press, 1994.

Надійшла до редколегії 18.12.12

УДК 658.8.011.1:658.624

С. Фірсова, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИВЕДЕННЯ ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК У РИТЕЙЛІ

У статті узагальнено практичний досвід виведення власної торгової марки (ВТМ) вітчизняним підприємством на продовольчий ринок України, досліджено маркетингову стратегію з виведення ВТМ та оцінено її результати для даного підприємства, сформовано та впроваджено у практичну діяльність заходи з оцінювання привабливості ВТМ компанії.

Ключові слова: власна торгова марка (ВТМ), продовольчий роздрібний ринок, ринок власних торгових марок, лояльність споживачів, привабливість ВТМ.

В статье обобщен практический опыт выведения собственной торговой марки отечественным предприятием на продовольственный рынок Украины, исследована маркетинговая стратегия по выведению СТМ и оценены её результаты для данного предприятия, сформированы и внедрены в практическую деятельность мероприятия по оценке привлекательности СТМ компании.

Ключевые слова: собственная торговая марка (СТМ), продовольственный розничный рынок, рынок собственных торговых марок, лояльность потребителей, привлекательность СТМ.

The article summarizes the practical experience of putting own trade mark by the domestic enterprise on the food market of Ukraine. The author has investigated the marketing strategy of putting on the own trade mark and evaluated its results for the enterprise, formed and implemented to the practice the measures for evaluating the attractiveness of company's own trade mark.

Keywords: own trade mark (OTM), the food retail market, own trade marks' market, customer loyalty, the OTM attractiveness.

Наприкінці ХХ століття з'явилась тенденція до послаблення залежності споживачів від торгових марок, особливо на ринках відносно простих товарів, таких як продукти харчування, товари для дому, одяг. Багато споживачів відмовляються сплачувати зайві кошти (від 10 до 40% ціни) тільки за гучне ім'я виробника. З'явилися магазини, які принципово торгують виключно "немарочними" товарами (no brand). Обороти їх досить високі за рахунок відносно низьких цін та широкого асортименту. Репутація деяких настільки висока, що вони ставлять на продукцію безіменних виробників свою торгову марку (private label), підтримка якої для підприємства значно дешевше, ніж підтримка марки виробників. Стратегії створення корпоративних брендів отримали дуже широке розповсюдження у сфері роздрібної торгівлі, внаслідок чого компанії ритейлери часто

сприймаються як самостійні бренди, а не як розповсюджувачі марок виробників. Багато ритейлерів надають суттєві переваги своїм покупцям, які тепер проявляють більшу лояльність до брендів ритейлерів, аніж до брендів виробників. Така зміна відбулась тому, що ритейлери почали орієнтуватись на маркетинг і розвиток приватних марок. Нагородою за увагу до потреб і бажань клієнтів стала для ритейлерів довіра і лояльність з боку покупців.

Питання теоретичного обґрунтування суті та принципів формування систем торговельного обслуговування та організації діяльності підприємств торгівлі були предметом розгляду таких відомих авторів, як Л.А. Брагіна та Т.П. Данько, І.О. Бланк, Г. Джоунз, проте в їхніх працях досліджувався загальний комплекс діяльності торговельного підприємства (зокрема роздрібного), натомість мало уваги приділялося питанням форму-

вання цілісної системи роздрібної торгівлі. У цьому напрямку досить цінними є праці таких авторів, як Ф.Г. Панкратов, Т.В. Серьогіна, В.К. Памбукчіянц, які зосереджували свою увагу на загальних питаннях організації торговельної діяльності й комплексі торгово-технологічних процесів підприємств торгівлі, зокрема – роздрібної, але вони базувалися на використанні зарубіжного та російського досвіду. З українських авторів найближче до розгляду цих аспектів роздрібної торгівлі підійшли колективи авторів під керівництвом В. Апопії та Я. Гончарука, І. Королькова і В. Ребицького. Розвиток методології розробки власних торгових марок і стратегій їх просування є об'єктом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Значну увагу власним торговим маркам у роздрібній торгівлі приділяли такі вітчизняні вчені, як С. Гаркавенко, О. Зозульов, В. Кардаш та зарубіжні Р. Варли, Б. Вейтс, Ф. Котлер, М. Леви, М. Рафик, Л. Пеллегріні та ін.

Недивлячись на посилення ролі використання брендингу в сфері роздрібної торгівлі, проблематика практичного розвитку брендингу власних торгових марок роздрібних мереж ще недостатньо досліджена на українському продуктовому ринку. В умовах посткризового стану світової економіки і зважаючи на те, що все населення будь-якої країни є споживачами ринку продуктового ритейлу – саме розвиток власних торгових марок надає їм можливість придбавати якісні товари за розумною ціною.

Метою статті є розкриття практичних аспектів маркетингового забезпечення виведення власної торгової марки підприємства на вітчизняний продовольчий ринок роздрібної торгівлі.

Власні торгові марки є досить молодим феноменом, які є невід'ємною складовою зростаючої потужності та використання маркетингу роздрібними торговцями. Власні бренди активно заявили про себе в якості загрози брендам виробників у кінці 60-х рр. минулого століття, особливо на ринках продовольчих товарів, коли власники роздрібних мереж почали розуміти, що вони могли б отримати значно більший прибуток, якби їм не доводилось сплачувати кошти на витрати виробників на брендинг. Створення марки пов'язане зі значними витратами, тобто товари під маркою виробника не можуть конкурувати за рівнем цін із товарами під власними марками. На кінець першого десятиліття XXI ст. питома вага ВТМ у світовій торгівлі досягла 15% і більш 40% – у частці торгівлі таких країн, як Швейцарія і Велика Британія. У Росії динаміка не така позитивна – частка ВТМ у роздрібному товарообігу на рівні 5% [2, с.96].

Власна торгова марка (англ. Private Label) – марка товару або послуги, створених певною компанією на замовлення і представлених під брендом іншої компанії. Реєстрація власної торговельної марки є ініціативою компанії, яка бере на себе розроблення та контроль над виробництвом і якістю продукту. Такі товари можуть випускатися під маркою певної торговельної мережі або мати власну назву [1, с.144]. Власна торгова марка ритейлера – це продукт, що: маркований візуальною та вербальною символікою ритейлера; вироблений переважно за контрактним виробництвом за специфікацією ритейлера; знаходиться у власності (розпорядженні, володінні і користуванні) ритейлера й контролюється ним; реалізується безпосередньо через магазини мережі ритейлера; дозволяє ідентифікувати та диференціювати товарну пропозицію [2, с.97].

Ринок власних торгових марок (private labels) в Україні – відносно нове явище. На початку 2000-х років провідні українські мережі почали ґрунтовно готуватись до запуску перших продуктів під власною торговою маркою. У 2006-2007 роках ці продукти вперше з'явилися

на полицях вітчизняних супермаркетів. З того часу вітчизняний ринок private labels (PL) розвивається досить динамічно. Як показує досвід, private label дозволяє ритейлеру підвищити рентабельність бізнесу з 5-7% приблизно до 10% [4]. Лідером ринку PL в Україні, як за асортиментом продукції, так і за торговим оборотом, є компанія "Fozzy Group" (мережі "Сільпо", "Фора" та "Фоззи"). На сьогодні компанія має 6 зареєстрованих торгових марок, що представлені в різних цінових сегментах (ТМ "Премія", ТМ "Повна Чаша", ТМ "Повна Чарка", ТМ "Премія Select", ТМ "Protex" та ТМ "EXTRA"). На даний момент частка ВТМ в товарообігу компанії складає 10%, що є достатньо позитивним показником. Піонером ринку private labels в Україні можна назвати ТМ "Премія", виведення якої в мережах корпорації стало найбільш масштабним запуском ВТМ в історії вітчизняної роздрібної торгівлі. У листопаді-грудні 2006 року в 3 мережах Fozzy Group – супермаркетах "Сільпо", дискаунтерах "Фора" та оптових гіпермаркетах Fozzy – одночасно стартували продажі 90 найменувань продуктів харчування під торговою маркою "Премія". Компанією Fozzy Group була проведена серйозна робота з розробки ім'я, концепції, позиціонування ВТМ "Премія". Був проведений ряд досліджень щодо доцільності даного заходу та його фінансової обґрунтованості. Завдяки серйозній та ґрунтовній підготовці Fozzy Group представила одночасно велику кількість товарних позицій. Таким чином, компанії вдалося забезпечити високий рівень присутності товарів ТМ "Премія" на полицях, полегшивши споживачу ідентифікацію товару під ВТМ. ВТМ "Премія" для споживача – це: можливість придбати якісні товари за розумною ціною; додатковий контроль якості продукції торговою мережею на етапі виробництва; широкий вибір товарів щоденного споживання; задоволеність власним вибором.

Частіше за все при виборі ВТМ торгові мережі використовують або власну назву, або її варіанти. Розробники ТМ "Премія" пішли іншим шляхом, оскільки три мережі компанії мають різну назву. Корпорацією був використаний досвід канадської компанії Sobeys, у якої 27 найменувань торгових мереж та магазинів. Її власна торгова марка має назву Compliments зі слоганом "Більше ніж те, що ви шукаєте". Фактично українська "Премія" – це вільний переклад назви Compliments. У компанії вважають, що ця назва, єдина у всіх мережах корпорації, дозволить зробити пропозицію чіткою та зрозумілою і передати вигоду, котру отримує споживач, обираючи товари під ВТМ. До розробки ВТМ були залучені закордонні спеціалісти у цій галузі. Створенням стратегії торгової марки "Премія" керувала Крістіна Кросс, британський бізнес-консультант, яка протягом багатьох років очолювала напрямок Privat Label у англійській мережі Tesco. Поряд із зарубіжними спеціалістами працювали співробітники спеціально створеного департаменту який і продовжив роботу над розвитком "Премії". Концепцію дизайну розробляла британська компанія R-Design, яка до цього розробила близько 5000 упакувань для різних ВТМ [5]. Корпорація прийняла рішення виводити продукти під ВТМ тільки в тих товарних групах, де зможе забезпечити значне зниження ціни для споживача, при цьому пропонуючи абсолютне таку ж якість, як і у основних брендів лідерів. Очікувана вигода від виведення ВТМ корпорації Fozzy Group становить збільшення обороту на 20-25% та отримання доходу приблизно на 5 % вище, ніж від продажів аналогічних брендів. Традиційно існують категорії продуктів з високим рівнем лояльності споживачів до брендів – це так звані "емоційні" товари, такі як кава, шоколад. У них частка проникнення ВТМ складає 10%. В тих категоріях,

котрі мають для споживача більш практичне значення (соняшникова олія, крупи, молоко), доля BTM досягає 40-60%. Загалом стратегія просування не базувалась на агресивній політиці витіснення конкурентів. Мета проекту просто полегшити життя споживачам та ускладнити його брендам. Ціль таких дій – це пропозиція останнім поборитися за покупця, підвищити якість продукції [5].

На сьогодні мережа вийшла на такий етап розвитку, коли вона прагне побудувати добрі взаємовідносини зі своїм споживачем і проект BTM – це один із інструментів побудови таких відносин. Мережа ділиться прибутком, очікуючи більш лояльного ставлення з боку споживача. Головним завданням для відділу маркетингу на сьогодні є розрахунок короткострокової, довгострокової та комплексної привабливості BTM "Премія", який надасть змогу відповісти на головне питання у сфері брендингу – необхідність і можливість виводити на ринок

нові товари під BTM. Реалізація власної торгової марки "Премія" компанії Fozzy Group є однією із її стратегічних зон господарювання в портфелі бізнесу, тому необхідно здійснити оцінку її стратегічних перспектив, що дасть змогу оцінити привабливість випуску нових продуктів під даною маркою за певний часовий проміжок, а саме з моменту запуску BTM "Премія" з 2006 року по сьогодні. Проведемо оцінку привабливості даного виду діяльності компанії Fozzy Group на майбутню короткострокову та довгострокову перспективу для виявлення доцільності розробки подальшої стратегії розвитку. Почати оцінку необхідно з аналізу фактичного попиту за шкалою від 1 до 10 (табл.1). Скорочення у таблиці: Оцінка к.п. – оцінка на короткострокову перспективу; 3О к.п. – зважена оцінка на короткострокову перспективу; Оцінка д.п. – оцінка на довгострокову перспективу; 3О д.п. – зважена оцінка на довгострокову перспективу.

Таблиця 1. Аналіз фактичного попиту на BTM "Премія"

Фактор	Вага	Оцінка к.п.	3О к.п.	Оцінка д.п.	3О д.п.
Темп росту ринку BTM	0,15	3	0,45	9	1,35
Широта асортименту	0,25	6	1,2	8	1,6
Приріст кількості споживачів	0,3	5	1,5	7	2,1
Рівень задоволення попиту	0,1	7	0,7	9	0,9
Ступінь задоволення рівнем якості продукції	0,2	7	1,4	10	2
Сума	1,00		6,45		7,95

Джерело: Розроблено автором

За десятибальною шкалою дані показники є досить гарними, але це 1 етап оцінки привабливості. Другим

етапом є аналіз фактичної рентабельності BTM "Премія" за такою ж шкалою (табл.2).

Таблиця 2. Аналіз фактичної рентабельності BTM "Премія"

Фактор	Вага	Оцінка к.п.	3О к.п.	Оцінка д.п.	3О д.п.
Коливання обсягів продажу	0,15	4	0,6	6	0,9
Оновлення асортименту	0,25	5	1,25	8	2
Тиск конкурентів	0,2	6	1,2	9	1,8
Рівень окупності витрат	0,35	7	2,45	9	3,15
Рівень заміщення товарів традиційних марок товарами BTM	0,05	6	0,3	8	0,4
Сума	1,00		5,8		8,25

Джерело: Розроблено автором

Довгострокова перспектива дає високі показники рентабельності. Третій етап оцінки полягає у аналізі сприятливих факторів за шкалою від 1 до 10 (табл.3).

Таблиця 3. Аналіз сприятливих факторів розвитку BTM "Премія"

Фактор	Вага	Оцінка к.п.	3О к.п.	Оцінка д.п.	3О д.п.
Вихід з ринку конкурентів	0,15	3	0,45	5	0,75
Зростання купівельної спроможності	0,4	4	1,6	6	2,4
Підписання нових вигідних контрактів з постачальниками	0,25	5	1,25	8	2
Зростання загального рівня лояльності до BTM	0,2	3	0,6	7	1,4
Сума	1,00		3,9		6,55

Джерело: розроблено автором

Сприятливі фактори в довгостроковій перспективі можуть суттєво вплинути на позицію BTM "Премія" та її роль у загальній діяльності Fozzy Group. Четвертий і

останній етап це аналіз факторів зовнішнього середовища за 10-бальною шкалою (табл.4).

Таблиця 4. Аналіз факторів зовнішнього середовища BTM "Премія"

Фактор	Вага	Оцінка к.п.	3О к.п.	Оцінка д.п.	3О д.п.
Поява нових конкурентів	0,45	4	1,8	6	2,7
Економічна нестабільність	0,15	5	0,75	8	1,2
Державне регулювання	0,05	2	0,1	4	0,2
Зміна смаків споживання	0,35	4	1,4	8	2,8
Сума	1,00		4,05		6,9

Джерело: Розроблено автором

Не можна ігнорувати фактори зовнішнього середовища при плануванні майбутньої діяльності, їх зміна може стати як стимулюючим, так і стримуючим фактором розвитку.

Для розрахунку комплексної привабливості BTM "Премія" кожній групі факторів надана своя вага шляхом експертного оцінювання у межах 1: фактичний попит (α) = 0,23; фактична рентабельність (β) = 0,36;

сприятливі фактори (γ) = 0,27; зовнішні фактори впливу (δ) = 0,14.

Розрахунок комплексної привабливості ВТМ "Премія": Короткострокова перспектива = $0,23 \cdot 6,45 + 0,36 \cdot 5,8 + 0,27 \cdot 3,9 + 0,14 \cdot 4,05 = 5,1915$; Довгострокова перспектива = $0,23 \cdot 7,950 + 0,36 \cdot 8,25 + 0,27 \cdot 6,55 + 0,14 \cdot 6,9 = 7,533$.

Отже, ВТМ "Премія" компанії Fozzy Group має позитивні перспективи. Проведена маркетингова оцінка її комплексної привабливості з моменту запуску ВТМ "Премія" у 2006 році по сьогодні, дозволяє зробити висновок про перспективність випуску нових продуктів під даною торговою маркою.

Таким чином, використання торговельними мережами ВТМ має беззаперечні переваги. З погляду економічної вигоди є очевидним, що власник мережі, прямо розміщуючи замовлення, має можливість регулювати ціни й отримувати дещо більший прибуток з конкретного продукту у своєму сегменті за певних умов. ВТМ формує категорії лояльних постійних покупців, що роблять покупки не тільки private label, але й інших товарів. ВТМ додатково просуває торговельну мережу – її власника – за рахунок непрямої реклами. Упакування продукту з логотипом мережі, що знаходиться на кухонній полиці або у холодильнику, поступово формуватиме довіру споживача, що легко буде ретранслюватися й на інші категорії продуктів

і товарів private label. Це, природно, буде сприяти можливостям розширювати асортимент й додатково заробляти. ВТМ захищає мережу від цінового диктату виробника. Досліджувана "ВТМ Премія" є досить вдалим на прямом діяльності компанії і при правильній стратегії розвитку буде приносити суттєвий дохід та додаткову лояльність споживачів до мережі Fozzy Group.

Власні торгові марки є на сьогодні маркетинговим інструментом, який активно застосовується як закордонними, так і українськими роздрібними мережами. Тому доцільним буде дослідження факторів, які впливають на сприйняття українськими споживачами власних торгових марок ритейлерів та проаналізувати види "споживчої омани" у відношенні здійснюваної ними покупки.

1. Бровченко В.А. Власні торгові марки в роздрібній торгівлі / В.А.Бровченко // Науковий вісник НТЛУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – с.143-148. 2. Богомолова Л.Н., Старов С.А., Сумбаева А.А. Проблемы исследования факторов, влияющих на восприятие российскими потребителями собственных торговых марок – имитаторов розничных сетей / Л.Н. Богомолова и др. // Вестник С.-Петербурга. Ун-та. Спектр. Менеджмент. – 2011. – Вип. 3 – с. 96-124. 3. Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с. 4. Офіційний сайт міжнародної консалтингової компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en-ua.nielsen.com/> 5. Офіційний сайт мережі Fozzy Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fozzyshop.com

Надійшла до редколегії 19.12.12

УДК 339.727.22

А. Харламова, канд. экон. наук, доц.,
КНУ имени Тараса Шевченко

ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК КОМПОНЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

У статті розглядається дихотомія і коінтеграція двох економічних категорій: економічна безпека і її інвестиційна складова. В рамках даної статті розглянута динаміка інвестиційної складової економічної безпеки та їх синергія. Використано тест Грейнджера для оцінки причинно-наслідкового зв'язку між індикаторами інвестиційної та економічної безпеки.

Ключові слова: інвестиційна безпека; економічна безпека; коінтеграція; тест Грейнджера.

В статье рассматривается дихотомия и коинтеграция двух экономических категорий: экономическая безопасность и ее инвестиционная составляющая. В рамках данной статьи рассмотрена динамика инвестиционной составляющей экономической безопасности и их синергия. Использован тест Грейнджера для оценки причинно-следственной связи между индикаторами инвестиционной и экономической безопасности.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность; экономическая безопасность; коинтеграция; тест Грейнджера.

The paper deals with the dichotomy and the cointegration of two categories: economic security and its investment component. The scope of this paper is to consider the dynamics of the investment component of economic security and its synergy. Granger test is used to assess the causal relationship between indicators of investment and economic security.

Keywords: investment safety; economic security; cointegration; Granger test.

В настоящее время неоспоримым фактом является то, что важным условием для устойчивого экономического развития страны служит активная и управляемая инвестиционная деятельность [1-3]. Уровень инвестиционных возможностей, инвестиционной привлекательности и эффективности инвестиционных процессов – важные показатели развития национального хозяйства.

Исследования проблем обеспечения инвестиционной безопасности частично нашли свое отражение в трудах известных отечественных и зарубежных ученых, таких как А. Барановский [4], Д. Гордиенко [5], Н. Караева [8], В. Кириленко [1], В. Сенчагов [6], С. Ткаленко [9], Г. Харламова [2] и др. Тем не менее, до сих пор нет единого унифицированного метода оценки инвестиционной привлекательности регионов (отраслей, предприятий), который мог бы быть универсальными для всех стран, или, по крайней мере, для некоторых групп стран. Кроме того, до сих пор не закреплены точные рамки и терминологические формы инвестиционной составляющей экономической безопасности [1, 6, 7, 9]. Открытым остается дискурс: какая из этих двух категорий первична; что является более широким по-

нятийным термином. Не четко прописанным остается само словосочетание "инвестиционная безопасность".

Таким образом, целью работы является уточнение терминологии для инвестиционной компоненты экономической безопасности и определение направления влияния между ними.

Требуется отметить, что до сих пор нет консенсуса в определении термина "инвестиционной безопасности" как в национальной, так и в иностранной научной литературе [1, 9]. Наша логика определения данного дискурса строилась по классическому принципу от простого к сложному, от малого к большому: от самого термина "безопасность" к его смысловой окраске в аспекте экономики и инвестиционной деятельности.

В мировой практике существует широко используемое определение *безопасности* как уровня защиты для ограждения нации, объединения народов, лиц или лица от опасности, повреждения, потери и преступления [10]. То есть, *безопасность* – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Институт по вопросам безопасности и ее методологических аспектов (ISECOM) определяет безопасность как "форму

© Харламова А., 2013

защиты, где разделение создается между возможностями риска и угрозами" [11]. Безопасность в таком определении включает, но не ограничивается нивелированием либо возможности риска, либо самой угрозы [12]. Кроме того, широко используется определение *безопасности* как состояния "быть в безопасности", состояние защищенности от физической, социальной, духовной, финансовой, политической, эмоциональной, профессиональной, психологической, образовательной и других видов угроз, а также последствий отказов, повреждения, ошибки, несчастных случаев или любого другого события, которое можно считать нежелательным [3].

Таким образом, суммируя вышесказанное можно перефразировать рассмотренные определения:

- *безопасность* – это процесс или способ задержки, предупреждения, а в противном случае, защиты от внешних или внутренних дефектов, угроз, утрат, преступников и других лиц, или действий, которые угрожают, мешают или уничтожают "устойчивое состояние" объекта (особы, организации, страны);

- *безопасность* – условие "устойчивого состояния" объекта (особы, организации, страны) для беспрепятственного выполнения тех функций, которые он должен выполнять по определению.

С помощью этого общего определения безопасности можно указать элементы программы безопасности. Это дает нам возможность указать вектор: *безопасность (состояние) → безопасность (процесс)*. И связать термин безопасности (состояние) с инвестиционной тематикой. Логически можем предположить, что направление влияния предположительно будет:

инвестиционная безопасность (ИБ) → экономическая безопасность (ЭБ).

Таким образом, через терминологический анализ, мы пришли к тезису: *инвестиционная безопасность является одним из факторов обеспечения экономической безопасности.*

Широкого распространения приобрело определение инвестиционно-безопасной компоненты страны – как уровня корреляции между экспортом инвестиций за рубеж и притоком инвестиций, которые удовлетворяют потребности отечественной экономики и сохраняют положительное сальдо платежного баланса [1, 4, 8, 13]. Можно предложить более емкое определение: *инвестиционная безопасность* – нормативное понятие. ИБ соответствует описательным характеристикам конкретной ситуации, которая ожидается, желательна и при-

емлема. Таким образом, инвестиционная безопасность может быть также определена как контроль-измерение осознанных (определенных) угроз для достижения приемлемого уровня инвестиционных рисков (как для инвестора, так и для получателя). Следовательно, определением, которое является не просто словесной тезой, а может предшествовать точному численному анализу, может быть следующее: *инвестиционная безопасность* – это инвестиционный потенциал государства:

- в широком смысле: уровень возможностей для привлечения инвестиций и в тоже время уровень социально-экономического развития государства под влиянием притока инвестиций;

- в узком смысле: объективно существующие особенности объекта (страны, региона, отрасли), которые помогут ему конкурировать с другими аналогичными объектами ("охотниками" за инвестициями) на основании наличия экономических, социальных и других объективных условий, которые важны для инвестиционной деятельности данного объекта.

Если представить сказанное через математические символы, то получим такую функцию:

$$ЭБ = f(ИБ).$$

То есть, анализу экономической безопасности должен предшествовать анализ ее компонентов – в частности, инвестиционной составляющей для достижения цели этой работы.

Параллельно возможно определить горизонты планирования безопасности: затраты-возможности для диалектической пары "экономическая безопасность – инвестиционная безопасность" следующим образом:

ГОРИЗОНТ 1 – 1-5 лет – усиление существующих возможностей – улучшение инвестиционного климата, повышение инвестиционной привлекательности,

ГОРИЗОНТ 2 – 5-10 лет – улучшение или замена существующих возможностей – повышение инвестиционной безопасности,

ГОРИЗОНТ 3 – 10-30 лет – строительство новых стратегических возможностей – повышение экономической безопасности.

Анализ динамики прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину указывает на тенденцию роста на протяжении 1995-2012 гг., но увеличение инвестиционного индикатора в основном не линейно, а полиномиально либо экспоненциально (рис. 1). Подобная тенденция прогнозируемо будет продолжаться и в 2013 году.

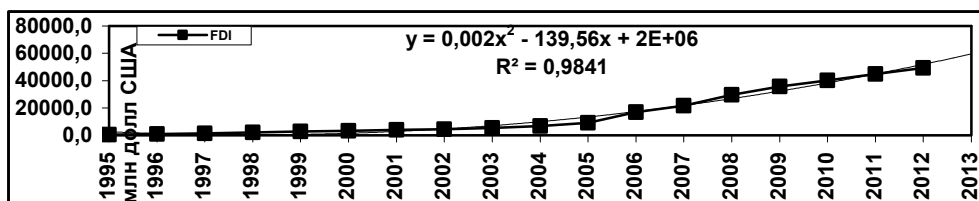


Рис. 1. Прогноз: динамика притока ПИИ в Украину

Источник: [14], авторские расчеты.

Возникает вопрос – будет ли подобная тенденция характерна для графика индикатора инвестиционной безопасности? Если проанализировать динамику расчетного показателя ИБ Украины (L_{is}) (оценки проведены на основе широко используемой в Украине методики [7]):

$$L_{is} = I / ВВП * 100\%,$$

где I – сумма капитальных вложений и прямых иностранных инвестиций, $ВВП$ – валовой внутренний про-

дукт. Причем, согласно методики, допускаются предельные значения $L_{is} \geq 19-25\%$. На рис.2 можем наблюдать тенденцию к снижению – послабление инвестиционной безопасности страны. То есть, возникает контраверсия – рост объемов притоков ПИИ не обязательно приводит к усилению инвестиционной безопасности, по крайней мере, в украинской практике.

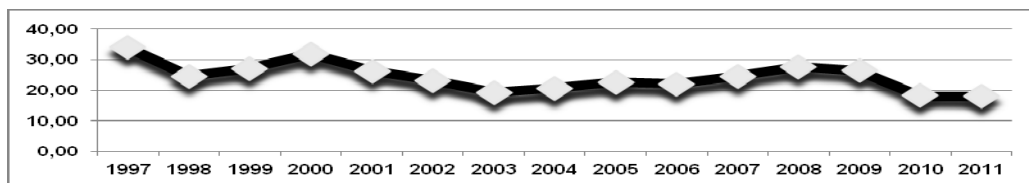


Рис. 2. Уровень инвестиционной безопасности Украины (L_{is}), %

Источник: [14], авторские расчеты.

Возникает очевидный вопрос – будет ли аналогичной линия тренда и для экономической безопасности? Однако, в связи с тем, что нет однозначного статистически наблюдаемого индикатора экономической безопасности – можно наблюдать его динамику только через некоторые рейтинговые показатели, которые счи-

таются репрезентативными для данных целей. Так, мы предлагаем проанализировать в качестве репрезентативного следующий график мировой динамики инвестиционных и некоторых основных экономических показателей (в основном рейтинги индексов и оценки (ранги) авторитетных агентств) (рис. 3).

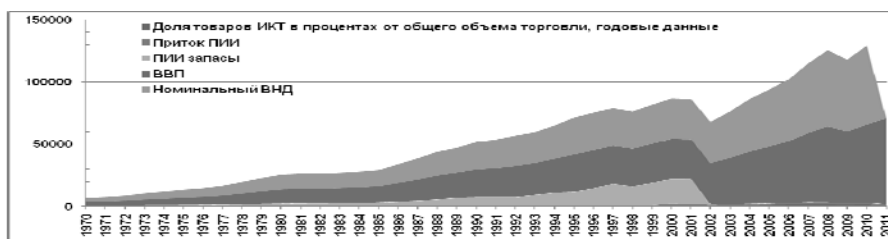


Рис. 3. Динамика мировых притоков ПИИ и экономических показателей (млн долл США)

Источник: [15]

Для украинских реалий репрезентативная картина динамики экономических и инвестиционных индексов представлена на рис.4.

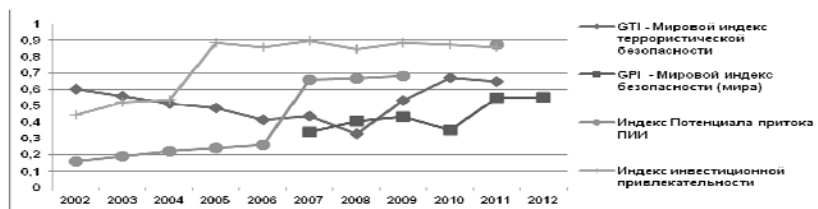


Рис. 4. Динамика экономических и инвестиционных индексов Украины

Источник: [15-19]

Графический анализ дает возможность утверждать о наличии со-динамики и зеркальности развития инвестиционных и экономических показателей – индикаторов, однако с некоторой задержкой в реакцию (лагом). Мы отдаем отчет в том, что перечень рассмотренных выше показателей не является полным для описания экономической безопасности и инвестиционной безопасности в спектре всей их комплексности, но, в любом случае, даже этот отрывочный анализ дает нам достаточно доказательств, чтобы сформулировать гипотезу:

инвестиционная безопасность и экономическая безопасность взаимно сильно коинтегрируют друг с другом. Но остается вопрос – что первично: ИБ либо ЭБ? Применение теста Грейнджера на причинность (табл. 1) для принятия или отклонения поставленной гипотезы дало следующие результаты (Рис. 5), где ICT – доля товаров ИКТ в процентах от общего объема торговли, FDI stock – ПИИ запасы, FDI inward – приток ПИИ, GDP – ВВП, GNI – номинальный ВНД.

Таблица 1. Результаты теста Грейнджера (мировые данные, 1970-2011 гг.).

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1970 2011			
Null Hypothesis:		F-Statistic	Prob.
FDIST does not Granger Cause FDIIN		38.2159	2.E-08
FDIIN does not Granger Cause FDIST		0.98440	0.3877
GDP does not Granger Cause FDIIN		13.0820	6.E-05
FDIIN does not Granger Cause GDP		1.47646	0.2423
GNI does not Granger Cause FDIIN		11.9717	0.0001
FDIIN does not Granger Cause GNI		1.25797	0.2971
ICT does not Granger Cause FDIIN		4.38119	0.0982
FDIIN does not Granger Cause ICT		56.1738	0.0012
GDP does not Granger Cause FDIST		3.08737	0.0633

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1970 2011			
Null Hypothesis:		F-Statistic	Prob.
FDIST does not Granger Cause GDP		0.74498	0.4850
GNI does not Granger Cause FDIST		3.14718	0.0604
FDIST does not Granger Cause GNI		0.66177	0.5247
GNI does not Granger Cause GDP		0.99557	0.3800
GDP does not Granger Cause GNI		0.87130	0.4275
ICT does not Granger Cause GDP		0.51052	0.6346
GDP does not Granger Cause ICT		0.70406	0.5470
ICT does not Granger Cause GNI		0.49303	0.6436
GNI does not Granger Cause ICT		0.70420	0.5470

Таким образом, анализ доказал приоритетность ЭБ для притока ПИИ. Однако присутствует взаимообусловленность между ЭБ и объемом ПИИ. То есть, возвращаясь к формулировкам безопасности: ЭБ – причинна по отношению лишь к ИБ – процессу, но не к ИБ – состоянию. Таким образом, мы подтвердили нашу основную гипотезу.

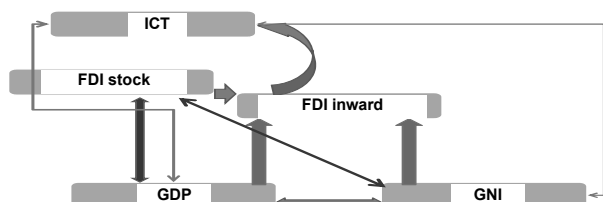


Рис. 5. Причина – следствие по результатам теста Грейнджера

Источник: авторские расчеты.

Для Украины тест Грейнджера доказал однозначную взаимную причинную связь между ИБ и ЭБ во всех ее понятийных проявлениях (период 2002-2012 гг.). Это может дать нам уникальную практическую возможность с помощью точной оценки и улучшения инвестиционной ситуации (климат, потенциал) повысить экономическую безопасность государства.

Таким образом, инвестиционная составляющая экономической безопасности определяет начальные условия для развития инвестиционной политики, с одной стороны, и ее результат – с другой. Для мирового уровня, мы доказали суперпозицию экономической безопасности к инвестиционной безопасности как процессу. Для Украины ж мы получили свидетельство взаимного влияния экономической безопасности и инвестиционной безопасности в анализируемом периоде, что может быть активно использовано для точной оценки

инвестиционного климата и дальнейшего применения нормативных мер по улучшению инвестиционной привлекательности страны.

1. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. 2. Харламова Г.О. Економіко-філософський контекст прямого іноземного інвестування: загальне, особливе, одиначне / Г.О. Харламова // Практична філософія. – 2006. – №3 (21). – С. 128-138. 3. Ronis Sh. Economic Security: Neglected Dimension of National Security? [Електронний ресурс] / Sh. Ronis // Center for Strategic Conferencing Institute for National Strategic Studies by National Defense University Press. – Washington, D.C. – 2011 – 130 p. – Режим доступу: <http://www.ndu.edu/press/lib/pdf/books/economic-security.pdf>. 4. Барановський О.І. Інвестиційна безпека / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – №9. – С. 60-70. 5. Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: учеб.-метод. Пособие [текст] / Д. В. Гордиенко. – М.: Финансы и статистика; 2009. – 224 с. 6. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс [текст] / В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с. 7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738. 8. Караева Н.В. Теоретико-методологічні основи дослідження інвестиційної безпеки в системі антикризового управління. [Електронний ресурс] / Н.В. Караева. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e...1/Karaeva_109.htm. 9. Ткаченко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових ринків [Електронний ресурс] / С.І. Ткаченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2010_1/pdf/10tsioff.pdf. 10. Wikipedia [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org>. 11. ISECOM [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.isecom.org/>. 12. Oakes Ch. Safety versus Security in Fire Protection Planning [Електронний ресурс] / Ch. Oakes // The American Institute of Architects: Knowledge Communities, May 2009. – Режим доступу: <http://www.aia.org/practicing/groups/kc/AIA079791>. 13. Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития / С. Нарышкин // Вопросы экономики. – 2010. – №5. – С.16-24. 14. Державний комітет статистики України : [сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 15. Country Compass [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.countrycompass.com>. 16. ESI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economicsecurityindex.org/>. 17. GPI – Global Peace index [Електронний ресурс] // Vision of Humanity: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.visionofhumanity.org/gpi-data/#2007/OVER/>. 18. GTI – Global terrorism index [Електронний ресурс] // Vision of Humanity: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.visionofhumanity.org/globalterrorismindex/#2003/OVER/>. 19. Transparency International [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.transparency.org/>

Надійшла до редколегії 19.12.12

УДК 504.06

І. Жолобчук, асп.,
Львівський регіональний інститут державного управління
Національна академія державного управління при президенті України

ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ В УКРАЇНІ ПРОБЛЕМИ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті досліджено аспекти розвитку та становлення екологічного аудиту в Україні. Одними з першочергових питань є недосконалість та розвиток діючого законодавства, визначено необхідні кроки для поліпшення та окреслено передумови для впровадження та розповсюдження екологічного аудиту.

Ключові слова: економіка, екологія, екологічний аудит, ефективність, стандарти ISO 14000.

В статье исследованы аспекты развития и становления экологического аудита в стране. Одними из первоочередных вопросов является несовершенство и развитие действующего законодательства. Определены необходимые шаги и намечены предпосылки для внедрения и распространения экологического аудита.

Ключевые слова: экономика, экология, экологический аудит, эффективность, стандарты ISO 14000.

The article examines aspects of the development and establishment of an environmental audit in the country. One of the primary issues is inadequate and the development of applicable laws. The necessary steps and outlines the prerequisites for the implementation and dissemination of environmental audits.

Keywords: economy, ecology, environmental audits, efficiency, standards of ISO 14000.

Сьогодні екологічний стан нашої планети погіршується галопуючими темпами, що істотно впливає на

якість життя населення в усьому світі і в нашій країні зокрема. Загальна екологічна ситуація в Україні харак-

теризується як екологічно-економічна криза, що напружує залежить від відомих світових проблем: зміна клімату, зокрема ослаблення озонового рівня; забруднення атмосфери з утворенням кислотних опадів й отруйних речовин; забруднення вод (морів та річок) важкими металами і хімічними сполуками; виснаження і забруднення поверхневих вод і ґрунту; скорочення площі лісів; зниження здатності природного середовища до самоочищення і самовідновлення; утворення збудників нових захворювань рослин, тварин і людини. За оцінками вчених, вклад екологічного фактора у погіршення здоров'я населення оцінюється на рівні 10–30%. Тому вирішення екологічних проблем є одним з найважливіших завдань сучасності.

Для ефективного їх вирішення потрібно впроваджувати нові інструменти природоохоронного регулювання. Істотно важливою складовою у формуванні природоохоронної стратегії і державної політики в галузі охорони довкілля є оцінка екологічного стану як окремо взятого підприємства так і країни загалом. Таким інструментом екологічного регулювання є екологічний аудит. Наявність, поки що екологічний аудит в Україні не набрав всезагального поширення через низку причин: недостатньо вимоглива позиція держави, громадськості до підприємств-забруднювачів; недосконалість законодавства формальний, декларативний підхід до провадження системних принципів збалансованого розвитку [2].

Дослідженню зазначених проблем присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В.Д. Базилевич, І.В. Басанцов, О.Ю. Дроздова, Г.І. Купалова, В.Д. Крутякова, Ю.А. Сагайдак, Л.М. Максимова, О.Л. Михайлюк, В.Г. Швець. Незважаючи на вагомий внесок в розвиток цього напрямку науковцями теоретико-методологічні засади екологічного аудиту і надалі потребують глибокого дослідження і удосконалення.

Метою даної статті є дослідження та аналіз проблем становлення та розвитку екологічного аудиту, визначення етапів впровадження екологічного аудиту та розробка практичних рекомендацій щодо перспектив його розвитку та впровадження в Україні.

На сьогоднішній день Україна перебуває у процесі світової економічної інтеграції, завдяки чому виникає зацікавленість іноземних фінансових та інвестиційних груп у реалізації різних проектів, насамперед у природоохоронній сфері. Також однією з умов переходу до сталого економічного розвитку держави є поєднання економічних інтересів з питаннями екологічної безпеки суспільства. Актуальність даної теми дослідження, крім основних аспектів, зумовлена сучасними умовами розвитку економіки та зростаючою роллю постійного екологічного моніторингу як на етапі нового виробництва, так і в процесі його функціонування. Саме тому посилення вимог як на законодавчому так і на суспільному рівнях у сфері охорони навколишнього природного середовища висуває на перший план розвиток нового напрямку в аудиторській діяльності – екологічного аудиту.

По своїй природі екологічний аудит є системою, яка може використовуватися для виявлення, організації, регулювання і представлення даних та інформації про стан навколишнього середовища в натуральних і вартісних показниках, базується на тих же принципах, що і всі системи обліку.

В Україні екологічний аудит перебуває у стадії становлення. Хоча у розвинутих європейських країнах (даний напрямок аудиту) освоїли в кінці XX століття. Корейні еко-аудиту починаються у США з середини 70-х років. У 1992 р. Британський Інститут Стандартизації розробив і видав Стандарт у сфері систем екологічного менеджменту BS 7750 (Specification for Environmental

Management). 29 червня 1993 р. було прийнято Постанову Ради Європейського Союзу №1836/93 про добровільну участь промислових підприємств у загальній системі екологічного менеджменту та екологічної перевірки навколишнього природного середовища (CEMA). В англійських країнах вона отримала назву EMAS (Environmental Management and Audit Scheme), метою якої є спонукання підприємств до екологічно-свідомої діяльності, відповідальності за довкілля і постійного його покращення. Ефективне застосування системи EMAS почалося з кінця 1995 року, коли європейські підприємці приєдналися до системи екологічного аудиту. У березні 1996 року в ЄС було зареєстровано 142 підприємства, які беруть участь в реалізації даної програми, серед яких 80 % були представлени Німеччиною [3].

Офіційний початок обговорення екологічних проблем на міжнародному рівні покладено Стокгольмською конференцією з питань навколишнього середовища у 1972 році і продовжено на вищому рівні який відбувся у 1992 році в Ріо-де-Жанейро конвенції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку.

У міжнародній практиці екологічний аудит вже має свою законодавчу, нормативно-методичну і навчальну бази, організаційну інфраструктуру і кваліфікованих екоаудиторів. Зараз завдяки іноземним інвесторам знаходиться підтримки той факт, що), що екологічний аудит є необхідною передінвестиційною стадією оцінки ризиків, обов'язковою процедурою при оцінці вартості підприємств, що приватизуються, при маркетингових дослідженнях конкурентоспроможності продукції, найбільш дієвим інструментом погодження загальнодержавних і місцевих інтересів, екологічної безпеки, одним з найбільш ефективних засобів залучення громадськості до вирішення проблем екологічно безпечного життя, екологічно чистої продукції. Водночас попит на екологічний аудит диктує ринок.

Правові засади проведення екологічного аудиту в Україні визначені Законом України "Про екологічний аудит", який діє в Україні з 24 червня 2004 року. Відповідно до статті 1 цього Закону "екологічний аудит – це документально оформлений, системний, незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту" [1].

Завданнями екологічного аудиту є: обґрунтування екологічної стратегії і політики підприємства; визначення пріоритетів при плануванні природоохоронної діяльності підприємства, виявлення додаткових можливостей її здійснення, перевірка дотримання природоохоронного законодавства; зниження ризику виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язаних із забрудненням довкілля [2].

Основні принципи та положення екологічного аудиту реалізовані в постанові Європейського Союзу з екологічного менеджменту та екологічного аудиту прийнятих у 1993 році. З 1996 року у світі діють міжнародні стандарти ISO 14000, у яких зазначено принципи та процедури екологічного аудиту. На сьогоднішній день, вони поширені і в Україні і являють собою екологічну реконструкцію всієї господарської діяльності. Саме застосування стандартів ISO 14000 дасть змогу підприємствам України забезпечити власну конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Проте, на жаль, ні приєднання до Ради Європи, ні підписання міжнародних конвенцій з охорони навколишнього середовища не

привели до підвищення конкурентоспроможного статусу України в питаннях екологічного аудиту.

На сьогоднішній день, широке розповсюдження екологічного аудиту за кордоном викликано двома причинами: – екологічні показники стають визначальним фактором конкурентної боротьби

- підвищуються економічні та адміністративні санкції за порушення вимог у сфері охорони навколишнього середовища [4].

В нашій країні становлення екологічного аудиту перебуває у стадії формування і відповідно до того, наскільки успішним буде цей процес, залежить подальший розвиток та ефективність функціонування економіки України. Основними перешкодами для розвитку екологічного аудиту в Україні є:

- недосконалість нормативно-правової бази в сфері еко-аудиту та запозичення зарубіжного досвіду, що не завжди адаптується до реалій економіки країни,

- не усвідомлення керівництвом підприємства користі, яку може дати системі екологічного менеджменту та екологічного аудиту – EMAS для підприємств, підвищуючи їх конкурентоспроможність.

Разом з цим є ряд передумов для розвитку та поширення екологічного аудиту в Україні:

- 1) Всі іноземні інвестиції, що надходять в Україну підлягають суровій екологічній перевірці.

- 2) Обов'язковою умовою видачі кредитів міжнародних організацій є проведення екологічної оцінки проектів.

- 3) Здійснюється приватизація підприємств, під час якої еко-аудит повинен дати оцінку екологічного стану підприємств.

- 4) Відбувається формування ринку нерухомості, під час придбання якої актуальною є задача оцінки екологічних характеристик.

Основна мета, яка покладена на екологічний аудит є прийняття необхідних рішень та проведення відповідних заходів на різних рівнях управління. Така перевірка здійснюється в першу чергу для зменшення негативного антропогенного впливу діяльності підприємств на довкілля, а також для оптимального користування природними ресурсами.

До основних завдань екологічного аудиту можна віднести:

- Перевірка відповідності дотримання законодавства в сфері охорони навколишнього середовища;

- Створення екологічної стратегії та політики підприємства;

- Зниження ризику виникнення різного роду екологічних катастроф;

- Встановлення відповідності суб'єкта екологічного аудиту вимогам чинного законодавства про охорону навколишнього середовища;

- Оцінка впливу діяльності підприємства на довкілля;

- Збір інформації про виробничу діяльність підприємства в розрізі її впливу на екологію країни.

Нині Україна переживає нову фазу розвитку еко-аудиту. Українські підприємства, які мають вихід на міжнародні ринки, змушені проводити міжнародну погоджену процедуру екологічного аудиту і отримувати відповідний сертифікат з екологічної безпеки виробництва і продукції.

Нажалі на сьогоднішній день екологічний аудит як для державного так і для корпоративного сектору економіки України, є не розповсюдженою практикою. Тільки 7-8% компаній готують і оприлюднюють окремий нефінансовий звіт, до якого також входить інформація про вплив підприємства на навколишнє середовище. Якщо говорити про абсолютні показники, з десятка тисяч українських компаній лише близько 400 отримали сер-

тифікацію на відповідність своєї системи управління охороною навколишнього середовища вимогам екологічного менеджменту ISO 14000, а значить, пройшли процедуру екологічного аудиту на відповідність цій системі. Навіть компанії які пройшли цю процедуру аудиту не піддають цей факт розголосу, оскільки не отримують будь-яких преференцій від держави. Але, якщо підприємство відповідає вимогам EMAS і міжнародним стандартам ISO 14000, то його продукція є конкурентоздатною на світовому ринку.

Наразі перед державою стоїть гостра потреба, перед усім на рівні підприємств, чітко показати що впровадження екологічного аудиту надає ряд переваг та вигод. Серед них можна виділити:

- Підвищення інвестиційної привабливості підприємства через можливість успішної міжнародної сертифікації та стимулювання природоохоронної діяльності;

- Отримання додаткового прибутку в результаті ефективнішого використання обмежених природних ресурсів у виробничому процесі, що приводить до збільшення випуску продукції;

- Зменшення ризику виникнення техногенних і екологічних катастроф, які ведуть за собою значні економічні збитки;

- Запобігання сплати нарахованих штрафів та пені відносно неправильної сплати екологічних податків;

- Підприємство, що пройшло екологічну перевірку має більшу довіру серед споживачів, відповідно є більш конкурентним;

- Зменшення рівня випуску екологічно неякісної продукції, зниження негативного впливу на довкілля та здоров'я персоналу.

Також важливими кроками законодавчої та виконавчої влади України є створення та розвиток законодавчо-нормативних засад установа еко-аудиту як виду діяльності з переважно підприємницькою спрямованістю. А саме: екологічний аудит визнано в Україні одним із пріоритетних напрямів державної політики в галузі охорони довкілля, використання ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. У відповідній Постанові Верховної Ради України впровадження екологічного аудиту віднесено до національного рівня управління; Держстандартом України затверджено і введено в дію як офіційне видання збірник стандартів ДСТУ ISO 14001-97, 14004-97 (Системи управління навколишнім середовищем) і ДСТУ ISO 14010-97, 14011-97, 14012-97 (Настави щодо здійснення екологічного аудиту) відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 14000; екологічний аудит внесено до переліку пріоритетних заходів Концепції сталого розвитку України, Національної програми екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро, інших державних екологічних програм.

Для розвитку екологічного аудиту, на нашу думку, у країні необхідно зробити наступне:

- Впорядкувати та удосконалити нормативно-правову базу;

- Популяризувати та адаптувати закордонні та розробити вітчизняні принципи проведення еко-аудиту підприємств;

- Розповсюдження стандартів ISO 14000 шляхом публікації та тлумачення текстів цих стандартів;

- Впровадити національну систему маркування та сертифікації продукції, що пройшли екологічну перевірку та відповідатимуть певним нормам;

- Створити ефективну підготовку спеціалістів з екологічного аудиту.

Слід зазначити, що на сьогодні екологічний аудит став невід'ємною частиною, інструментарієм систем

екоменеджменту від макро- до мікрорівня природокористування та господарювання. Це один із провідних ринкових інструментів екологізації не тільки виробництва, а й суспільно-економічних відносин у цілому, поліпшення якості життя людини, забезпечення її прав на екологічно безпечне існування.

Отже беручи до уваги вище зазначене, можна зробити висновок, що проведення екологічного аудиту є необхідним елементом системи управління підприємством. Так, для підприємства, насамперед, це можливість своєчасного виявлення та усунення екологічних правопорушень, що дасть можливість мінімізувати штрафи. Проведена об'єктивна оцінка роботи суб'єкта стимулюватиме природоохоронну діяльність, що в свою чергу підвищить інвестиційну привабливість підприємства, або навіть цілої держави. На нашу думку, стимулювання та поширення екологічного аудиту є вагомим чинником на підтримку розвитку екологічного чистого господарювання. При сталому розвитку економіки перш за все, слід враховувати особливості міжнародного законодавства в екологічній сфері, особливо в світлі політики зближення законодавства України із законодавством Європейського Союзу.

Отже можна стверджувати що Україні потрібна стабільна екологічна ситуація, покращити яку можливо шляхом впровадження екологічного аудиту. Гостро стає потреба адаптації вітчизняного законодавства до світових вимог, не забуваючи при цьому про адаптацію до існуючої ситуації в країні. Потрібно ввести обов'язковість екологічного аудиту, хоча б для підприємств діяльність яких може призвести до шкідливого впливу на навколишнє середовище, а також запровадити періодичність такої перевірки. Все це дасть змогу об'єктивно оцінити всі впливи підприємства на навколишнє середовище.

На сучасному етапі реформування економіки України обов'язковою складовою системи менеджменту підприємства є екологічний аудит. Першим важливим кроком до удосконалення системи екологічного захисту на

засадах сталого розвитку є запровадження стандартів екологічного аудиту як обов'язкових регулюючих документів на підприємстві.

Перш за все проведення екологічного аудиту це підвищення якості процесів і продукції, що є ключовим пріоритетом для компаній, яким важливо зниження негативного впливу на навколишнє середовище. До того ж якісне управління ризиками та побудова якісних комунікацій роблять економіку більш стабільною, в тому числі дають підприємствам після стандартизації можливість отримати більшу частку ринку і підвищити свою вартість. Крім того, пройшовши процедуру екологічного аудиту і публічно надавши згодом нефінансовий звіт, за твердженнями експертів, компанія підвищує лояльність природоохоронних державних органів та органів місцевого самоврядування.

Взагалі для підвищення рівня інвестиційної привабливості як країни так і окремо взятих підприємств необхідно досконало оцінити систему екологічного управління, технологічні процеси, рівень екологічної безпеки, та розробити дієві інструменти і механізми екологічного аудиту, спрямованих на забезпечення дотримання екологічних стандартів та посилення екологічної відповідальності, що допоможе підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на зовнішніх ринках, та сприятиме процесам інтеграції України до Європейського Союзу.

1. Закон України "Про екологічний аудит" від 24.06.2004 № 1862-IV// Відомості Верховної Ради України (ВВР) -2004 – N 45 – ст.500 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1862-15>.
2. Басанцов І.В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення/ І.В.Басанцов, О.С.Пантелейчук // Механізм регулювання економіки. 2010, № 1 ст 38-46.
3. Сагайдак Ю.А. Проблеми та перспективи впровадження екологічного аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Ю.А. Сагайдак, Т.Б. Харченко – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Sagaidak.pdf.
4. Семенова В.Ф. Екологічний менеджмент: Навчальний посібник/ За ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлик. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 407 с.

Надійшла до редколегії 19.12.12

УДК 336.146

А. Козенко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВЕРТИКАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті досліджено інструменти вертикального фінансового вирівнювання для збалансування бюджетної системи України. Розглянуто розподіл дохідних і видаткових повноважень в Україні та виокремлені проблеми у такому розподілі.

Ключові слова: вертикальне фінансове вимірювання, розподіл повноважень, органи місцевого самоврядування.

В статье исследованы инструменты вертикального финансового выравнивания для сбалансирования бюджетной системы Украины. Рассмотрено распределение доходных и расходных полномочий в Украине и выделены проблемы в таком распределении.

Ключевые слова: вертикальное финансовое выравнивание, распределение полномочий, органы местного самоуправления.

In the article the instruments of the vertical financial equalizing for balancing of the budget system of Ukraine. Consider assignment of revenue and expenditure responsibilities in Ukraine and distinguishing problems in such assignment.

Keywords: vertical financial equalizing, assignment of responsibilities, local governments.

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку України актуалізує питання розробки ефективних механізмів їх скорочення. Збалансованість бюджетної системи досягається різними засобами державного регулювання, серед яких важливе місце надається фінансовому вирівнюванню. Збалансованість у між різними рівнями влади у бюджетній системі можна досягти застосовуючи інструменти вертикального фінансового вирівнювання. Аналіз наукової літератури свідчить, що в Україні досі не було спроби комплексно дослідити інструменти фінансо-

вого вирівнювання, як засіб досягнення збалансованості доходів та видатків між рівнями влади.

Різні аспекти фінансового вирівнювання у своїх працях досліджували такі вітчизняні науковці як Зайчикова В.В., Луніна І.О., Слухай С.В., Заброцька О.В., а також зарубіжні вчені Вознесенський Е.А., Бол Р., Ебел Р.Д., Берд Р.М. та ін.

Метою статті є дослідження сучасного стану та проблеми застосування інструментів вертикального фінансового вирівнювання в Україні.

У вітчизняній літературі досі відсутнє усталене визначення сутності і змісту вертикального фінансового вирівнювання, не дається всебічна характеристика його інструментарію. Потребують вирішення проблеми реформування інструментів вертикального фінансового вирівнювання в Україні, що забезпечить ефективне функціонування системи фінансового вирівнювання.

Значні відмінності у бюджетних доходах та видатках зумовлюють необхідність перерозподілу ресурсів через державний бюджет між різними рівнями влади з метою їх фінансового вирівнювання, що досягається застосуванням певних інструментів. Основними міжбюджетними інструментами вертикального вирівнювання є:

- розподіл видаткових повноважень;
- розподіл доходів;
- визначення нормативів закріплення податків за рівнями бюджетної системи;
- відшкодування тих витрат, які пов'язані з передачею функцій або завдань на нижчий рівень влади або ухваленням рішень, що викликали додаткові витрати інших бюджетів.

До принципів, що застосовуються при розмежуванні видаткових повноважень, належать:

- принципи функціональних фінансів – декларовані видаткові повноваження становлять основу фінансової автономії місцевого самоврядування та системи міжбюджетних відносин;
- чіткого розмежування – за кожним рівнем влади повинен бути закріплений визначений обсяг видаткових повноважень;
- макроекономічної стабільності – політика державних видатків має забезпечувати макроекономічну стабільність та економічне зростання;
- продуктивної орієнтації – Якість надання послуг оцінюється з точки зору досягнення мети, що виражається через систему індикаторів та показників;
- міжурядової гнучкості – полягає у розміщенні інфраструктури на тому рівні влади, який забезпечує постачання специфічних послуг;
- відповідності владних повноважень наявній інфраструктурі – виходячи з наявних можливостей юрисдикції та ґрунтуючись на критеріях підвищення ефективності, забезпечення якості та доступу до таких суспільних послуг;
- необхідності визначення переліку основних суспільних послуг – полягає в найефективнішому наданні державних послуг;
- ефективного розміщення – влада вищого рівня тільки тоді може надавати допомогу або брати на себе функції органів влади нижчого рівня, коли можливості останніх є недостатніми для виконання цих функцій
- субсидіарності та продуктивності – кожен рівень забезпечує ті суспільні послуги, які відповідають вищезгаданим критеріям [3];

До принципів розподілу дохідних повноважень відносять:

- субсидіарність в оподаткуванні – кожен податок повинен бути призначений для органів влади такого рівня, на якому його було б найлегше адмініструвати;
- відповідність до видаткових повноважень – місцеві органи влади повинні мати достатньо власних доходів, щоб фінансувати послуги, які їм делеговані;
- фіскальної усталеності – дохідні джерела муніципалітетів повинні бути стійкими протягом певного періоду, що забезпечує їх передбачуваність;
- мінімального контролю – органи місцевого самоврядування повинні мати мінімальний ступінь контролю над власними джерелами доходів;

• застосування бюджетних обмежень – механізм делегування дохідних джерел повинен передбачати певні бюджетні обмеження з метою стимулювання фінансової роботи органів місцевої влади;

• формування дохідних джерел – суспільні послуги, забезпечення яких делеговане місцевим органам влади, слід фінансувати за рахунок місцевих податків, зборів, оскільки вони найбільше наближені до бази оподаткування [2].

Ухвалення рішення про передачу повноважень на певний рівень влади завжди буде рішенням політичним, але при ухваленні цього рішення необхідно враховувати усі принципи, причому робити це необхідно в комплексі.

В питанні про "первинність" розподілу дохідних джерел або видаткових повноважень можна зробити висновок, що розмежування повноважень регулюється нормами права, що містяться в законах. Тому закони про перерозподіл повноважень неможливо, та і не можна міняти з такою ж частотою, як розподіляти податкові прибутки.

У концепціях бюджетного федералізму вертикальне вирівнювання трактується як процес досягнення збалансованості між об'ємом зобов'язань кожного рівня влади по витратах з потенціалом його прибуткових ресурсів (податкових надходжень). Принцип вертикальної збалансованості представляє вимоги як до вищого рівня влади (бюджету), так і до регіональної і місцевої влади (бюджетом). У разі, якщо потенційні можливості по забезпеченню прибуткової частини на нижчому рівні недостатні для фінансування надання послуг (виконання функцій), за які відповідає той або інший регіональний або місцевий орган, той центральний уряд зобов'язаний надати цьому нижчому рівню влади бракуючі бюджетні ресурси [1].

В ідеалі результатом вертикального вирівнювання є вертикальна збалансованість, яка з одного боку, припускає розумний розподіл і законодавче закріплення бюджетних повноважень за відповідним рівнем влади, з іншої – вирівнювання фінансових можливостей відповідних рівнів влади шляхом розподілу податкового потенціалу країни.

В Україні у структурі бюджетних прибутків місцевих бюджетів податкові прибутки переважають над іншими джерелами прибутків, вони формують більше половини прибутків основних місцевих бюджетів. Згідно з Податковим кодексом в Україні в наш час діють 23 податки та збори, з них 18 загальнодержавних та 5 місцевих.

Щорічно здійснюється коригування розподілу прибуткового податку з населення між рівнями бюджетної системи, це призводить до неможливості складання довгострокових планів, незацікавленості місцевої влади нарощувати власну податкову базу [6 ст.59].

Брак власних засобів у місцевих бюджетів компенсується значним обсягом фінансової допомоги з державного бюджету, що надходить у вигляді дотацій і субвенцій, які складають значну частину основного бюджету. Недостатня правова врегульованість виділення дотацій сприяє за собою ухвалення суб'єктивних політичних рішень при розподілі видатків для місцевих бюджетів. До теперішнього часу в Україні склалася практика, коли ці кошти виділяються у більшому об'ємі тільки тим місцевим бюджетам, які голосували за політичну силу, що знаходяться до цього моменту в правлячій коаліції.

Надаючи у такому вигляді засоби бюджетам, вищі державні органи впливають на соціально-економічну політику на місцях, мають можливість контролювати використання не лише цих засобів, але і власних ресурсів регіональних органів влади.

Основні функції місцевих бюджетів встановлені Законом "Про місцеве самоврядування" [5], але в законодавстві ніде не встановлені мінімальні стандарти при

виконанні функцій або критерії їх виконання. Формулювання закону нечіткі і дозволяють органом місцевого самоврядування самостійно трактувати їх на свою користь, а державі ухилитися від їх фінансування. Ряд функцій фінансується і державним, і місцевим бюджетами. Це витрати на здійснення міжнародної діяльності, розвиток сільського господарства; забезпечення охорони довкілля і природних ресурсів; розвиток ринкової інфраструктури; організацію загальної, початкової, і середньої професійної освіти; здійснення соціальної політики; забезпечення населення послугами зв'язку; енерго-, газо-, тепло- і водопостачання і каналізації.

Предмети спільного ведення викликають суперечки між державою і місцевою владою про джерела і обсягах їх фінансування. В результаті нечіткого розмежування функцій і великого обсягу зобов'язань органів місцевого самоврядування, що покладаються на бюджети рішеннями на рівні держави, органи місцевого самоврядування не стільки проводять самостійну політику, спрямовану на забезпечення економічного розвитку місцевого самоврядування, скільки займаються роздачею соціальних посібників і засобів на виплату зарплат.

В Україні у розподілі доходів між різними ланками бюджетної системи існує ціла низка проблем:

1) відсутність у Бюджетному кодексі розподілу повноважень місцевих органів влади на делеговані й власні, що веде до зниження рівня відповідальності органів влади за фінансування видатків, а отже, до економічно неефективного використання обмежених бюджетних коштів;

2) використання при розрахунку трансфертів індексу відносної податкопримочності регіону, який може переглядатися тільки раз на три роки, не дає змоги врахувати зміни, що відбуваються у податковій базі регіону в процесі ринкових трансформацій і структурних реформ;

3) відсутність у складі доходів, що не враховуються при розрахунку трансфертів, вагомих дохідних джерел. Найбільшими джерелами у цій групі є місцеві податки і збори, плата за землю, податок на промисел, єдиний податок, питома вага яких не перевищує 5% у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України. За рахунок таких досить незначних податків неможливо фінансувати великий обсяг місцевих суспільних благ. Таким чином, державні органи влади фактично контролюють прийняття рішень місцевими органами влади щодо фінансування більшої частини бюджетних послуг;

4) передача 100% надходжень із ПДВ і податку на прибуток підприємств до державного бюджету призвела до зниження зацікавленості місцевих органів влади у збільшенні бази оподаткування. Це, у свою чергу, створює серйозні проблеми для поповнення державного бюджету і, як наслідок, для надання трансфертів місцевим бюджетам.

Ситуація, що склалася, позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання органів влади вищого рівня вирішувати проблеми, що виникли в межах певної адміністративно-територіальної одиниці [7 ст.265].

З вище зазначеного, можна зробити висновок, що в Україні існують проблеми із застосування інструментів вертикального фінансового вирівнювання. Для розв'язання цих проблем необхідно реалізувати ряд заходів. По-перше, для чіткого розподілу доходів і видатків у бюджетну систему необхідно реформувати бюджетну політику, оподаткування і міжбюджетні відносини, при чому вони повинні розглядатися і вирішуватися комплексно, оскільки тісно взаємопов'язані, і жоден з цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

По друге, з метою підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у залученні на свою те-

риторію як юридичних, так і фізичних осіб необхідно змінити систему розподілу податку на доходи фізичних осіб між місцевими бюджетами. Діюча система справляння податку з доходів фізичних осіб передбачає його надходження до місцевого бюджету за місцем роботи платника податку. Це означає, що до місцевих бюджетів не надходить податок від доходів громадян, основне місце роботи яких знаходиться поза територією певного населеного пункту. З цієї проблемою вже зіткнулись адміністративно-територіальні утворення, розташовані навколо великих міст. На нашу думку, виходом з даної ситуації є введення єдиного порядку сплати податку на доходи фізичних осіб за місцем проживання громадянина.

З метою підвищення доходів місцевих бюджетів необхідно встановити довгострокові нормативи відрхування від податку на прибуток підприємств, що значно вплинуло б на повноту зборів від даного податку на всіх рівнях бюджетної системи, сприяючи зацікавленості в цьому місцевих органів влади. Для одержання своєї частки від податку органи влади на місцях зацікавлені у збільшенні загального обсягу цього податку, що надходить на підвідомчій території до бюджетної системи, включаючи бюджети вищого рівня. [4 ст.160].

Дуже важливо підвищувати частку власних доходів місцевих бюджетів. Цьому має сприяти розвинута система місцевих податків і зборів, яка покликана забезпечити основні надходження до бюджетів міських, селищних і сільських рад, підтримати і розвивати місцеву інфраструктуру, роль якої дедалі зростає у проведенні соціальної та економічної політики.

Органам місцевого самоврядування, на нашу думку, слід передати ті фінансові інструменти, які фактично є місцевими (тобто зараховуються до місцевих бюджетів). До таких належить плата за землю та податок з власників транспортних засобів. Ці податкові платежі мають високу прибутковість і стабільно надходять до бюджетів. Крім того, базу оподаткування плати та ставки за землю доцільно встановлювати на місцевому рівні, а органи місцевої влади без великих додаткових витрат (у порівнянні з іншими місцевими платежами) можуть організувати систему контролю за сплатою таких податків.

Таким чином, у статті було зазначено, що інструменти вертикального фінансового вирівнювання необхідні для усунення диспропорцій між бюджетами різних рівнів влади.

Стратегічною метою державної політики вертикального фінансового вирівнювання має бути сприяння динамічному, збалансованому соціально-економічному розвитку всієї країни шляхом раціонального управління державними та місцевими бюджетними ресурсами. Головні завдання політики вертикального фінансового вирівнювання полягають у забезпеченні повного виконання фінансових зобов'язань держави щодо надання суспільних послуг на встановленому мінімально гарантованому рівні, а також в усуненні дестимулюючих чинників і посиленні стимулюючих функцій, насамперед у напрямі заохочення органів місцевого самоврядування до збільшення власних доходних джерел. Для виконання цих завдань необхідно чітко визначити інструменти фінансового вирівнювання та механізм її застосування в Україні.

1. Martinez-Vazquez J., Charles E., The Assignment of Revenues and Expenditures in Intergovernmental Fiscal Relations [Текст] / Martinez-Vazquez J., Charles E. // World Bank Institute's Decentralization Homepage – [Електронний ресурс] / www.worldbank.org/decentralization. 2. Narve Rio, Tina Søreide, Bertil Tungodden Intergovernmental fiscal relations in developing countries. A review of issues // Odd-Helge Fjeldstad Chr. Michelsen Institute Development Studies and Human Rights WP 2004: 11. 3. Європейська хартія місцевого самоврядування. – 1985: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036 4. Загорський В.С. Бюджетно-податкова система: теорія і практика [монографія] [Текст] / В. С. Загорський. –

Ірпінсь: Національна академія ДПС України, 2006. – 356 с. 5. ЗУ "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.97 р. 6. Луїніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин [монографія] [Текст] / – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с. 7. Яценко Ю.О. Теоретичні

основи державної політики фінансового вирівнювання [Текст] / Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 57-61.

Надійшла до редколегії 20.12.12

УДК 336.273.2

Л. Могилко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВНУТРІШНІ ДЕРЖАВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні етапи функціонування ринку внутрішніх державних облігацій України та особливості його використання у фінансуванні дефіциту державного бюджету. Визначено перспективні напрямки підвищення ролі вітчизняного ринку внутрішніх державних облігацій у покритті бюджетного дефіциту країни.

Ключові слова: державні запозичення, облігації внутрішньої державної позики, дефіцит державного бюджету.

В статье рассмотрены основные этапы функционирования рынка внутренних государственных облигаций Украины и особенности его использования в финансировании дефицита государственного бюджета. Определены перспективные направления повышения роли отечественного рынка внутренних государственных облигаций в покрытии бюджетного дефицита страны.

Ключевые слова: государственные заимствования, облигации внутреннего государственного займа, дефицит государственного бюджета.

In the article the main stages of the Ukrainian market of domestic government bonds functioning and features of its use in the budget deficit financing are considered. The main perspective directions of increasing the role of the domestic market of internal government bonds in the budget deficit cover are defined.

Keywords: public borrowing, internal government bonds, state budget deficit.

Ринок внутрішніх державних облігацій є важливим елементом економічної системи будь-якої держави, оскільки дозволяє залучати ресурси для фінансування бюджетного дефіциту країни, через що здійснює значний вплив на соціально-економічне становище країни. Потреба в наявності у країні розвинутого ринку внутрішніх державних облігацій ще більш зростає в умовах погіршення кон'юнктури на міжнародних ринках капіталу та виникнення світової фінансової кризи, що значно обмежує доступ до зовнішніх джерел більшості країн, що розвиваються. З огляду на це, важливим є дослідження особливостей використання ринку внутрішніх державних облігацій як інструменту фінансування бюджетного дефіциту України та визначення перспективних напрямків підвищення його ролі у фінансуванні дефіциту.

Дослідженню питань використання внутрішніх державних облігацій як джерела фінансування дефіциту державного бюджету присвячені праці таких вчених-економістів як: В. Базилевич, С. Бородин, О. Василюк, Т. Вахненко, Г. Кучер, І. Лютий, Р. Рак, О. Рожко, Ю. Субботович, В. Федосов, В. Шелудько, С. Юрій та багатьох інших.

Метою статті є дослідити особливості використання ринку внутрішніх державних облігацій у фінансуванні бюджетного дефіциту України протягом останніх років та визначити перспективні напрями покращення його функціонування.

Випуск внутрішніх державних облігацій відіграє важливу роль у державних фінансах більшості країн світу, підтвердженням чого є переважаюча в структурі їх державного боргу заборгованості по внутрішнім державним цінним паперам, частка якої коливається на рівні 70 – 80 %. Визначальна роль використання внутрішніх державних цінних паперів у фінансуванні бюджетного дефіциту країни зумовлюється наявністю низки позитивних факторів. Зокрема, випуск внутрішніх державних облігацій:

- надає можливість резидентам країни (фізичним особам, суб'єктам підприємницької діяльності та фінансовим інститутам) інвестувати кошти у ліквідні і низькоризиковані фінансові інструменти, отримувати доходи від заощаджень і підтримувати власну ліквідність;
- не знижує фінансовий потенціал країни, адже процентні платежі, які сплачуються державою за облі-

гаціями, одержують її резиденти, внаслідок чого кошти продовжують обертатися на її фінансовому ринку;

- на противагу борговим цінним паперам зовнішньої позики, не порушує економічної безпеки країни, оскільки не надає можливості нерезидентам та урядам інших країн впливати на національну економічну політику і спричиняти небажані зміни кон'юнктури фінансового ринку країни-емітента;

- не здійснює негативного впливу на обсяг грошової маси, і, таким чином, не спричиняє інфляцію при фінансуванні дефіциту бюджету [5, с. 363].

Ринок внутрішніх державних цінних паперів України розпочав своє функціонування у 1995 році, коли вперше були емітовані облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП), з метою залучення ресурсів для фінансування дефіциту державного бюджету на неінфляційній основі.

Початковий досвід використання ОВДП у фінансуванні бюджетного дефіциту, протягом 1995 – 2000 років, виявився досить невдалим, оскільки, як відомо, призвів до реструктуризації внутрішнього державного боргу за ОВДП [1, с.83]. Різні фактори призвели до проведення реструктуризації боргових зобов'язань України, від незадовільного стану економіки в країні (рецесійний стан економіки, значні темпи інфляції, девальвація національної валюти, слабкість вітчизняного фінансового ринку та інше), відсутності скоординованих дій щодо стабілізації економіки і ефективного використання позикових ресурсів, до негативного впливу нестабільності на міжнародних ринках капіталу. Однак, такий початковий негативний досвід не зумовив уряд спрямовувати усі зусилля на розвиток ліквідного внутрішнього ринку державних облігацій, а навпаки, зумовив переорієнтацію на дешевші зовнішні позикові ресурси, незважаючи на те, що такі ресурси несуть у собі приховані загрози майбутній фінансовій безпеці держави. Так, протягом 2001 – 2007 років частка внутрішніх запозичень від випуску ОВДП у запозиченнях здійснених за борговими операціями в основному коливалась на рівні 20 – 40%, за винятком 2002 і 2005 років коли вона була дещо вищою і становила 55% та 63% відповідно (рис. 1).

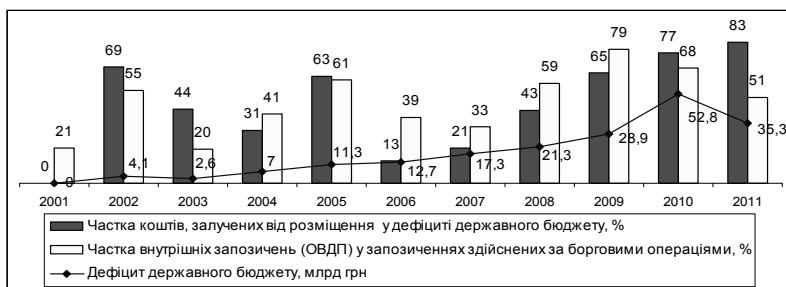


Рис. 1. Показники залучення ресурсів для фінансування дефіциту державного бюджету України

Джерело: складено за даними [2; 3]

Проведена реструктуризація боргових зобов'язань України у 2000 році значно вплинула на довіру інвесторів до держави як позичальника. Крім того, зниження дохідності ОВДП завдяки макроекономічній стабілізації, повільному економічному зростанню і низьким темпам інфляції, а також відсутність значних податкових пільг для власників ОВДП негативно впливали на попит на внутрішні державні облігації. У свою чергу, зростання відкритості міжнародних ринків капіталу, внаслідок покращення економічної ситуації в Україні, які пропонували кращі умови запозичень, зокрема, нижчий рівень дохідності та більш довгостроковий термін, зумовлювали переорієнтацію уряду на здійснення запозичень на зовнішніх ринках капіталу. Як наслідок, фінансування бюджетного дефіциту країни, протягом цього періоду, здійснювалось в основному за рахунок випуску зовнішніх облігацій, а емісія ОВДП зумовлювалось переважно необхідністю термінового покриття незапланованих витратів бюджету наприкінці року.

Загалом, переважання в структурі боргових запозичень уряду України зовнішніх ресурсів, негативно відобразилося на рівні економічної безпеки України та її стратегічному фінансовому потенціалі і відобразилося вже на початку 2008 року у період виникнення світової фінансової кризи. В умовах обмеженого доступу до зовнішніх джерел запозичень відбулась вимушена переорієнтація уряду на внутрішній ринок капіталу, і як наслідок, як видно з рис. 1, зростає частка внутрішніх запозичень (за рахунок випуску ОВДП) в структурі запозичень, здійснених за борговими операціями для фінан-

сування державного бюджету з 33% у 2007 році до 79% у 2009 році. Зниження зазначеного показника у 2011 році до 51% пояснюється вдалим розміщенням єврооблігацій України у 2010 – 2011 роках, тобто, знову відбувається повернення на зовнішні ринки капіталу.

Використання ОВДП як основного джерела фінансування бюджетного дефіциту, з огляду на необхідність розвитку вітчизняного ринку державних облігацій та забезпечення економічної безпеки, можна вважати доволі доцільним. Однак, це вимагає від уряду розробки ефективної політики щодо розвитку внутрішнього ринку капіталу, оскільки, за умов нерозвиненості та низької місткості вітчизняного ринку капіталу, вихід держави як позичальника на ринок підвищує конкуренцію за вільні фінансові ресурси між суб'єктами господарювання та призводить до зростання вартості позикових коштів та дохідності ОВДП, що створює додаткове навантаження на державний бюджет. Не забезпечуючи залучення нових ресурсів випуск ОВДП здійснює лише перерозподіл внутрішніх ресурсів, наслідком чого може стати зменшення обсягу інвестування реального сектору економіки та зниження темпів його розвитку. Так, з настанням фінансової кризи, як на світових ринках так і в Україні, відбулось зниження попиту на ОВДП серед комерційних банків та нерезидентів, що зумовило Національний банк здійснювати викуп не розміщених ОВДП, внаслідок чого Національний банк стає основним інвестором, який протягом 2008 – 2011 років забезпечував викуп 50 – 60 % від обсягу випущених ОВДП (рис. 2).

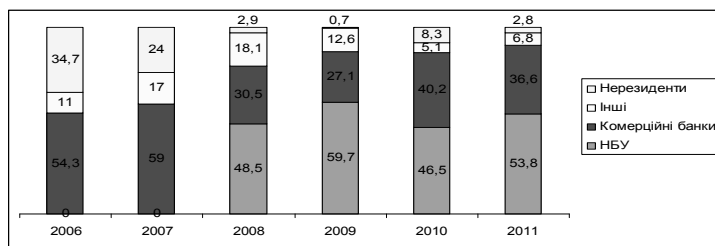


Рис. 2. Структура власників ОВДП України, %

Джерело: складено за даними [4]

Така структура власників ОВДП свідчить про те, що джерелами внутрішніх державних позик в Україні є кредитні ресурси вітчизняних комерційних банків та використання валютних резервів Національного банку, що частково надає внутрішнім позикам емісійного походження. Низька частка небанківських фінансово-кредитних установ серед власників ОВДП є підтвердженням того, що вільні заощадження юридичних та фізичних осіб не були залучені, тому фактично ОВДП стали механізмом перерозподілу наявних позикових

коштів на користь фінансування дефіциту бюджету і не стимулювали інвестиційну активність в країні.

Розглядаючи структуру коштів залучених до бюджету від розміщення ОВДП за строками обігу, слід зазначити, що найбільшим попитом, протягом даного етапу користувались ОВДП строком обігу до 3-х років. Так, в структурі коштів залучених до бюджету від розміщення ОВДП за строками обігу вони займають найбільшу частку, разом близько 60 – 90%, відповідно частка довгострокових ОВДП (понад 5 років) є досить незначною – до 6 % (табл. 2).

Таблиця 2. Структура коштів залучених до бюджету від розміщення ОВДП за строками обігу ОВДП та ставки їх дохідності*

Термін обігу	Частка, %				Ставка дохідності, %			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
До 1 року	12,2	66,2	56,7	33,6	13,92	19,76	11,39	7,93
Від 1 до 2 років	10,6	5,6	19,3	16,6	14,16	24,59	12,48	9,17
Від 2 до 3 років	34,3	20,8	16,4	34,2	11,69	21,43	17,44	9,77
Від 3 до 4 років	35,3	0	6,4	0	9,68	0	12,52	0
Від 4 до 5 років	7,0	1,9	1,2	9,7	15,60	15,6	13,24	8,75
Понад 5 років	0,6	5,5	0	5,9	9,64	15,6	0	9,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	14,85	20,1	12,69	8,92

Джерело: складено за даними [3]

Значне переважання короткострокових та середньострокових ОВДП свідчить про небажання інвесторів надавати кошти в борг на тривалий термін, наражаючись при цьому на низку ризиків. Крім того, можливість залучення короткострокових ресурсів за нижчою вартістю порівняно з середньо- та довгостроковими, робила для уряду даний інструмент запозичень більш привабливим. Разом з тим, така структура випущених ОВДП є досить небезпечною через можливість настання пікових платежів по обслуговуванню боргових зобов'язань, що може призвести до проблем з їх вчасного обслуговування та боргової кризи.

Загалом, здійснений аналіз розвитку вітчизняного ринку державних цінних паперів та використання їх у фінансуванні бюджетного дефіциту України, свідчить про наявність у цьому процесі багатьох негативних рис, зокрема: нестабільність, недостатній розвиток ринкових інститутів, нераціональна структура випущених ОВДП за термінами обігу, а також, високий рівень дохідності по ОВДП, що здійснює значне навантаження на державний бюджет країни. Тому, з метою підвищення ролі внутрішніх державних облігацій у фінансуванні бюджетного дефіциту України важливим є:

- випуск облігацій, індексованих на темпи економічного зростання, що допоможе розв'язати проблему платоспроможності країни у кризові періоди економічного спаду, коли необхідність обслуговування та погашення боргу вступає у протиріччя з необхідністю забезпечувати соціальні платежі. У такому разі купонні платежі за облігаціями, індексованими на темпи економічного зростання варіюються залежно від показника зростання ВВП, що відображає платоспроможність держави;

- встановлення ринкових відсоткових ставок за державними внутрішніми облігаціями і визначення їх дохідності з урахуванням темпів інфляції, зокрема, для стимулювання дрібних інвесторів дохідність по внутрішнім державним цінним паперам має бути не нижчою за альтернативні види інвестицій;

- випуск валютних облігацій внутрішньої державної позики для фізичних осіб, номіналом до однієї тисячі доларів США на термін від 1 до 5 років у паперовому вигляді на пред'явника. Для випуску валютних облігацій для фізичних осіб важливим є розширення кількості банків, через які громадяни зможуть купувати облігації, а також, визначення порядку здійснення такої угоди;

- з метою створення бази потенційних інвесторів важливим є встановлення обов'язкових нормативів розміщення активів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів в ОВДП, зокрема, в іноземних країнах такі вимоги існують для недержавних пенсійних фондів у Франції, як зобов'язані інвестувати у державні облігації ЄС не менше 50% активів, у Данії – від 60%, в Індії – 25% для недержавних пенсійних фондів та для компаній зі страхуванням життів, а для компаній з ризикового страхування – 20% [6; 7];

- поступове збільшення в структурі боргового портфелю уряду частки середньо- та довгострокових внутрішніх державних облігацій, що, в першу чергу, може бути досягнуто при зниженні інфляційних ризиків та підвищенні ступеня платоспроможності держави в очах інвесторів.

1. Державний кредит та боргова політика України [Текст]: монографія / [Лютій І.О., Зражевська Н.В., Рожко О.Д.]; за ред. І.О. Лютого. – Київ: ЦУЛ, 2007. – 360 с. 2. Закони про Державний бюджет України [Електронний ресурс] // Рахункова палата України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/69625>. – Назва з екрана. 3. Інформація щодо розміщення ОВДП [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63639>. – Назва з екрана. 4. ОВДП, які знаходяться в обігу за сумою основного боргу [Електронний ресурс] // Національний банк України [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580. – Назва з екрана. 5. Цінні папери [Текст]: [підручник] / [В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с. 6. Survey of investment regulation of pension funds [Electronic resource] / OECD Secretariat. – Available: <http://www.oecd.org/finance/privatepensions/2401405.pdf>. – Name from the screen. 7. Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Economies [Electronic resource] / OECD Secretariat. – Available: <http://www.oecd.org/insurance/privatepensions/1815803.pdf>. – Name from the screen.

Надійшла до редколегії 20.12.12

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 144

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^{1/8}. Ум. друк. арк. 8,0. Наклад 300. Зам. № 213-6421.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е 3.
Підписано до друку 13.02.13

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