

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут конкурентного суспільства**

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 20

Київ - 2009

УДК 330.101

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д.Базилевич, д-р екон. наук; А.А.Чухно, д-р екон. наук; А.В.Шегда, д-р екон. наук (відп. редактор.); Д.М.Черваньов, д-р екон. наук; З.С.Варналій, д-р екон. наук; Воротіна Л.І., д-р екон. наук; Е.О.Кузьмін, д-р екон. наук; І.О.Александров, д-р екон. наук; А.О.Задоя, д-р екон. наук; П.С.Єщенко, д-р екон. наук; В.А.Євтушевський, д-р екон. наук; В.О.Мандибура, д-р екон. наук; І.Й.Малий, д-р екон. наук; І.О.Лютий, д-р екон. наук; Ю.Є.Петруня, д-р екон. наук; Ю.І.Єхануров, канд. екон. наук; О.І.Черняк, д-р екон. наук; Т.М.Литвиненко, канд. екон. наук; Л.П.Чубук, канд. екон. наук, Д.О.Баюра, канд. екон. наук (відп. секр.)

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2009. – 298 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра теоретичної та прикладної економіки, тел. 259 0147

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| П.М. Леоненко. Нові тенденції у розвитку сучасної економічної теорії..... | 5 |
| О.В. Гаврилюк. Криза та ефективність: нова парадигма | 13 |
| Р.С. Лисенко. Фінансово-економічна криза в Україні: причини виникнення та необхідні заходи для відновлення фінансової стійкості банківської системи | 20 |
| В.Л. Осецький, І.С. Подолян. Генераційні моделі структурних змін в економічних системах..... | 24 |
| В.А. Євтушевський, В.В. Єрмолаєва. Особливості становлення та перспективи медичного страхування в системі охорони здоров'я України | 33 |
| А.О. Блінов. Управление творческим потенциалом современных предприятий | 42 |
| О.І. Ступницький. Координація рекламної стратегії зі стратегіями інших елементів комплексів комунікації та маркетингу (практика оптимізації формування рекламного бюджету) | 51 |
| А.В. Ставицький. Генезис функції держави для забезпечення економічної безпеки | 62 |
| Г.М. Філюк. Методологічні передумови сучасного дослідження монополії..... | 67 |
| О.В. Бєлозерцев. Методичний підхід до формування стратегічних альтернатив розвитку вугледобувних підприємств | 75 |
| В. І. Кондрашова-Діденко, Л. В. Діденко. Економіко-культурний смисл грошей | 82 |
| А.І. Ігнатюк. Галузеві ринки та інновації | 90 |
| Г.М. Поченчук. Проблеми розвитку банківської системи України в умовах нестабільності світового фінансового простору | 101 |
| О.Ю. Мірошниченко, Л.О. Пащенюк. Вплив оновлення основних засобів на собівартість продукції підприємств хлібопекарської галузі України.... | 109 |
| Л.І. Тертична. Підвищення ефективності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства | 116 |
| Д.О. Баюра. Аудит у системі корпоративного управління акціонерних товариств | 124 |
| С.І. Кравченко, О.В. Корнєва. Генезис характеру впливу інтелектуаль- ного капіталу на ефективність діяльності суб'єктів господарювання..... | 130 |
| О.В. Красота. Роль людського капіталу у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки | 138 |
| Н.М. Холод. Вплив соціальних трансфертів на нерівність розподілу доходів населення та бідність у країнах з перехідною економікою | 144 |
| М.М. Бердар. Системний підхід до визначення основних елементів управління фінансовими потоками підприємства..... | 154 |

| | |
|---|-----|
| Ю.С. Погорєлов. Ресурси розвитку в контексті життєвого циклу підприємства | 161 |
| Ю.А. Сагайдак. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації | 168 |
| В.І. Косинський. Моделювання бізнес-процесів обробки замовлень | 173 |
| Т.А. Нікітіна. Вплив концентрації та централізації капіталу на глобальну та національну економіки | 181 |
| I.C. Каракулова. Сучасні аспекти банкрутства підприємств в Україні | 188 |
| М.І. Сіньковський. Удосконалення систем управління промислових підприємств в умовах реструктуризації | 193 |
| Г.В. Ціх, Н.Ю. Мариненко. Системна трансформація економіки в контексті сучасного неоконсерватизму | 197 |
| А.О. Крисак. Методи оцінки потенціалу малих підприємств | 205 |
| В.Л. Богун. Формування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств в умовах ринкової економіки | 213 |
| О.О. Нестерова. Використання аутсорсингу кадрових процесів в системі управління підприємством | 219 |
| А.Ю. Пікус. Позитивні ефекти структурної трансформації економіки: теоретичний аналіз | 225 |
| О.Г. Брінцева. Основні етапи та завдання кадрового аудиту на підприємстві | 231 |
| А.С. Богородченко. Впровадження інновацій як спосіб збереження конкурентоспроможності підприємства в умовах макроекономічної нестабільності | 236 |
| М.О. Прут. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції BANCASSURANCE | 241 |
| А.Ю. Марченко. Страхування життя позичальників іпотечних кредитів: проблеми та перспективи розвитку в Україні | 246 |
| А.О. Ігнатюк. Теоретичні проблеми визначення та вимірювання суспільного добробуту та його складових | 250 |
| В.А. Даниленко. Синергетичний підхід в дослідженні стійкості економічних систем | 257 |
| Т.М. Поливана. Фінансова система, інновації та ефективність економіки: теоретичні підходи та практичні реалії | 266 |
| О.О. Наумова. Система показників інноваційної діяльності персоналу ... | 273 |
| Ф. Рахимов. Внутренние резервы оптимизации затрат при модернизации системы высшего образования | 281 |
| Я.І. Легка. Поняття та зміст інвестиційних ризиків як об'єкту управління. | 289 |
| М. Винницька. Моделювання загальної макроекономічної рівноваги в економічних флюктуаціях | 293 |

П.М. Леоненко, д-р екон. наук, проф.

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

В статті виокремлені та розкриті основні нові тенденції у розвитку економічної теорії останньої третини ХХ – початку ХХІ ст. Розглянуті окремі класифікації сучасної економічної теорії. Основна увага зосереджена на з'ясуванні суперечливих тенденцій у розвитку «старого» та «нового» інституціоналізму.

The article dedicated and opened major new trends in development economics, the last third of XX - beginning of XXI century. Considered separate classification of modern economic theory. The main attention is focused on determining contradictory trends in the development of «old» and «new» institutionalism.

Поняття «сучасна економічна теорія» досить невизначене. Не вдаючись у подробиці його розгляду, зазначимо, що під сучасною економічною теорією розуміємо її стан, розвиток і еволюцію після 60-х рр. ХХ ст. Щодо трактування поняття «економічна теорія», то вони також відзначаються різноманітністю. Автор статті уникає ототожнення понять «економічна теорія», «економікс», «мейнстрим», «економічний аналіз» тощо. Економічну теорію розглядаємо у єдності її позитивного і нормативного складників, макро-, мезо- і макрорівнів, множинності концепцій, шкіл, напрямів тощо. Вчені-економісти враховують актуальність питання про нові тенденції у розвитку сучасної економічної теорії, а тому періодично підводять своєрідні підсумки, відзначають головні віхи на шляху поступу економічної науки. Як наслідок, у світ виходять фундаментальні праці, серед яких відзначимо російські переклади англомовних колективних монографій останніх 15 років «Світова економічна думка», «Панорама економічної думки ХХ ст.», знаменитого енциклопедичного словника «Нью-Пелгрейв» (100 статей під назвою «Економічна теорія»), російськомовний п'ятитомник «Світова економічна думка. Через призму віків» (2004-2005), ряд антологій в галузі постіндустріалізму та ін. Однак з врахуванням сучасних економічних дискусій все ще залишається гострою потреба у з'ясуванні та розкритті нових головних тенденцій у розвитку та еволюції сучасної економічної науки.

Осмислення причин, суті, механізмів, соціально-економічних наслідків системних трансформацій (в капіталістичних, соціалістичних та постсоціалістичних країнах) останніх двадцяти років пересунуло центр уваги українських дослідників до нормативної складової економічної теорії. Між тим у її позитивній складовій також відбуваються складні процеси, що прямо і опосередковано пов'язані з нормативним аналізом, а відтак і виробленням економічної політики. У зв'язку з цим зростає значення з'ясування загальнотеоретичних проблем і виокремлення та розгляду питання про нові тенденції розвитку сучасної економічної теорії загалом та її окремих складових зокрема. Як робоче, використовуємо таке визначення економічної теорії – це сукупність всіх інструментів аналізу включаючи й корисні передумови.

На наш погляд, до таких тенденцій насамперед належать:

- 1) поглиблення диференціації та спеціалізації наукових досліджень, а, отже, збільшення числа конкурючих і навіть альтернативних теорій;
- 2) зближення відносно відособлених напрямів економічної теорії;

- 3) синтез її окремих провідних напрямів;
- 4) посилення міждисциплінарного підходу до наукових досліджень, у тому числі прагнення до синтезу економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання;
- 5) посилення претензій постмодернізму на роль домінуючої загальнонаукової гносеологічної парадигми і філософського світогляду;
- 6) виникнення нових варіантів теорії конвергенції (сходження, зближення) соціально-економічних систем з урахуванням економічних реформ у постсоціалістичних країнах, Китаї та В'єтнамі;
- 7) широке зачленення до вивчення історії економіки та економічної думки інституціонального аналізу;
- 8) розбіжність точок зору щодо сучасного стану загальної економічної теорії і розповсюдження у літературі оцінки його як передкризового.

Очевидно, ці пункти охоплюють головні реальні тенденції еволюції та розвитку економічних теорій останньої третини ХХ - початку ХХІ ст., але далеко не вичерпують весь їх перелік. Проте вони досить повно, на наш погляд, охоплюють основні зрушення та зміни в новітній економічній думці Заходу, що обумовлюють її подальший розвиток і дають добре уявлення про перспективи поступу національної та світової економічної науки.

Відомий російський дослідник в галузі економічної теорії та історії економічної думки О. Ананьїн виокремив, за його термінологією, різні симптоми невирішеності фундаментальних методологічних проблем економічної науки. По суті, це не що інше, як знаходження реальних явищ у галузі розвитку економічної теорії та зосередження уваги на їх розкритті. Серед них учений надав першочергового значення:

- зростаючому усвідомленню розриву між теорією і практикою;
- міжнародному рухові «до пост-аутистської», тобто більш відкритої до реальностей сучасного світу, економіки;
- пожвавленню багатьох альтернативних течій сучасної економічної думки та підвищення рівня готовності найбільш освічених представників «мейнстриму» до конструктивного діалогу з ними; певному розмиванню меж, що відокремлюють «мейнстрим» і альтернативні течії;
- загостренню конфлікту всередині «мейнстриму» між його маршалліансько-чикагською і вальрасіанською гілками;
- бурхливому розвиткові економічної методології як субдисципліни економічної науки, що виражає і стимулює активізацію саморефлексії у професіональному співтоваристві;
- з'явленню нових інструментальних засобів економічного аналізу (методи аналізу складних систем, теорії самоорганізації та синергетики) як передумови для переосмислення відносин між теоретичними та прикладними дослідженнями, формування нових дослідних практик і типів знання [2, 213-214].

Висновок ученого про багатомірність економічної реальності відкриває шлях для методологічного плюралізму в економічній теорії та «мирного співіснування» конкурюючих теорій.

Автор статті поділяє думку О. Ананьїна про те, що головний урок системних трансформацій – це визнання значущості чинника інституціонального середовища в економічному аналізі та, як наслідок, усвідомлення скромних можливостей сучасної економічної науки у таких галузях, як економіка розвитку і економіка трансформації

планових економік у ринкові. За визнанням Нобелівського лауреата Д. Норта, «адекватної теорії трансформації як не було тоді (на початку 90-х рр. ХХ ст.), так немає і тепер. А якби вона існувала, то це була б складна суміш із, як мінімум, економіки, соціології, політичної науки та, особливо, права» [2, 215]. Очевидно невипадково академік РАН В.М. Полтерович свою нову книгу назвав «Елементи теорії реформ», а не «Теорія реформ» [8]. У кращому разі питання про теорію економічних реформ залишається дискусійним.

Професор О. Гаврилишин зазначає: на початку 90-х років ХХ ст. у дуже загальному плані говорилося про відсутність теоретичного обґрунтування практики перехідного періоду та існування меж теорій капіталізму і соціалізму. «Це може і досі бути так у тому сенсі, - пише учений, - що нова погоджена парадигма не з'явилася з обширної літератури присвяченої перехідному періоду» [4, 35]. Проте О. Гаврилишин, Я. Корнаї та ряд інших учених дотримуються точки зору про відсутність потреби у єдиній теорії чи парадигмі для розуміння головних чинників і процесів перехідного періоду від планової до ринкової економіки [4, 35, 336]. Між тим насамперед тривалість перехідного періоду в пострадянських країнах та в Китаї й В'єтнамі, розбіжні шляхи постсоціалістичних перетворень ставлять під сумнів такі твердження.

До загальнотеоретичних тем, пов'язаних з новими тенденціями розвитку сучасної економічної теорії, належать питання про склад (структуру) та сутність інституціоналізму. Він ставить потужний напрям економічної теорії, формування якого розпочалося наприкінці XIX ст. завдяки науковій діяльності Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. Гобсона та інших видатних американських і англійських учених.

Проте питання про складники інституціоналізму та його розвиток у ХХ ст. продовжує залишатися дискусійним. При цьому часто неправомірно ототожнюються поняття «теорія», «школа», «напрям» економічної науки.

Ряд сучасних дослідників (А. Московський та ін.) у структурі інституціоналізму виділяють щонайменше три різні економічні теорії: 1) власне інституціональну; 2) нову інституціональну; 3) математичну інституціональну [7, 112-116]. Підкреслюється, що їх зміст, бачення проблематики, предмет і метод дослідження принципово відрізняються, а їх плутанина надає літературі про інститути «метафорично-загадковий» вигляд [7, 112]. Тому прихильники такого підходу вважають великом перебільшенням твердження про те, що на пострадянських просторах різні напрями інституціоналізму перебувають у стані «органічної єдності», на відміну від Західу, де вони нібито становлять «конгломерат». На думку А. Московського, те, що називають «єдністю» пострадянського інституціоналізму, більше схоже на синкретизм первісного незрілого стану або на відверту еклектику і тому, звичайно, не може бути «конкурентною перевагою» російських інституціоналістів. Навпаки, існує необхідність початкового «розмежування», а вже потім постановки питання про можливості «органічної єдності» [7, 112]. В сучасних умовах власне інституціональна економічна теорія представлена у працях Дж.К. Гелбрейта, Р. Хейлбронера, Дж. Ходжсона та ряду інших учених Західу.

До представників нової інституціональної економічної теорії заражовані насамперед Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон, Т. Еггерсон та інші відомі зарубіжні вчені. За змістом їх теорії представляють собою це міждисциплінарний напрям досліджень, у межах якого об'єднуються економіка, право, теорія організацій, соціологія і антропологія.

Проблеми аналізуються на основі неокласичної економічної теорії та ідеології неолібералізму.

У математичній інституціональній економіці прийняті передумови неокласики – принцип раціональності, ринкова рівновага, методологічний індивідуалізм, обмеженість ресурсів та ряд пов’язаних з ними експліцитних (неявних) передумов.

На наш погляд, таке трактування предметно-методологічних особливостей складників інституціоналізму (різнопредметність теорій) ставить під сумнів правомірність їх віднесення до єдиного напряму економічної теорії. Відповідна класифікація сприяє плутанині з питань складу (структур) інституціоналізму. Адже у вітчизняній та зарубіжній літературі поняття «неоінституціональна економіка» («неоінституціоналізм») і «нова інституціональна економіка» («новий» інституціоналізм), як правило, з достатньою підставою ототожнюються. Так, професор Х. Ляйпольд (ФРН) нову інституціональну економіку розглядає як збірне позначення для певною мірою різних теоретичних підходів, що розвивалися з 60-х рр. ХХ ст. і сприяли світовому ренесансу інституціональної теорії. «Спільне для всіх цих підходів те, - підкреслює відомий німецький учений, - що вони враховують і аналізують інститути як важливі величини, які впливають на господарську діяльність» [1, 164].

На думку Г. Ляйпольда виокремлення у складі інституціоналізму «нової інституціональної економіки» опирається не на формулювання численних питань, пов’язаних з аналізом інститутів (вони є основними також для «старої» інституціональної теорії та теорії господарського порядку), а на методологію їх дослідження. В неоінституціональній теорії інститути розглядаються як специфічні блага, вибір і вплив яких аналізують за допомогою звичайного мікроекономічного інструментарію на основі принципів методологічного індивідуалізму.

Ренесанс інституціональної теорії її представники пов’язують з незадоволенням тим, що у розповсюджених на Заході підручниках з економічної теорії, написаних в неокласичній традиції, інститути, як і раніше, розглядається без належної уваги. Тому піддані критиці чимало положень неокласичної теорії рівноваги, особливо припущення про несуттєвість інститутів, а, отже, і трансакційних витрат [1, 165].

Привернемо увагу до розрізнення між «старим» і «новим» інституціоналізмом.

Професор Х.-Г. Крюссельберг (ФРН) слушно зауважує, що «новий інституціоналізм» не намагається інтегрувати ті підходи, які «старий» розглядав як центральні для розвитку еволюційної теорії господарських процесів. Так, Дж. К. Гелбрейт небезпідставно наголошував, що й у теперішній час хоч і не більшість, але все ж таки багаточисленна група економістів у США з їх міждисциплінарного науково-дослідницькою програмою повинна розглядатися як «інституціоналісти» у первісному розумінні. Окрім того, у всьому світі є досить багато економістів, що недвозначно оголошують себе прихильниками наукової концепції, яку можна тлумачити як своєрідну інституціональну [1, 163-164].

У свою чергу відомі прихильники неоінституціоналізму Е. Фуруботн та Р. Ріхтер слушно зазначають про наближення нової інституціональної економічної теорії (NIET) до «старого» інституціоналізму вебленівської традиції. Вони підкреслюють, що віра у невіддільність економічної теорії від інших феноменів змушує NIET приділяти більше уваги таким «езотеричним» чинникам, як етика, моральні правила поведінки, справедливість, довіра, навчання людини і еволюція права [9, 608].

Автори і укладачі новітнього п'ятитомного видання «Світова економічна думка через призму століть» (2004-2005 рр.) запропонували своєрідне бачення інституціоналізму та його місця у сучасній економічній теорії. Для них характерна спроба пов'язати теоретичний зміст основних шкіл і напрямів західної економічної теорії з соціально-політичною практикою. Як зазначає професор О.Г. Худокормов, відносною новизною є включення у загальну схему досить широкого «інституціонально-еволюційного напряму», що виокремлений на лівому фланзі сучасної економічної думки. До нього включені насамперед англо-американський інституціоналізм (Т. Веблен, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, У. Мітчелл) та американський інституціоналізм вебленівської традиції (У. Поланьї, У. Ростоу, Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Д. Белл, О. Тоффлер, Дж. Ходжсон). На нашу думку, сильна сторона сучасного інституціоналізму вебленівської традиції – поєднання у його межах положень інституціональної теорії та концепцій постіндустріалізму (постіндустріальної, інформаційної, знаннєвої економіки тощо).

Інституціонально-еволюційний комплекс охоплює також лівоцентристську теорію добробуту А. Сена, французький дирижизм і регуляціонізм (Ф. Перру, Р. Буайє) історичний неоінституціоналізм (Д. Норт, Р. Фогель), QWERTY-номіка (П. Девід, Б. Артур), неошумпeterіанство (Р. Нельсон, С. Унтер).

Підстава для об'єднання всіх цих теорій та шкіл в єдиний напрям – подібність методології, для якої характерні акцент на зміни, рухомість окремих економічних структур і всього народного господарства як цілого, використання схожого категоріального апарату з особливою опорою на соціальні інститути; вербалльне (а не математичне) моделювання економічних ситуацій; загальне критичне, інколи відверто негативне, відношення до неокласичного мейнстриму; помірно реформаторська практична економічна програма [5, 138;10, 362-363].

Неоінституціоналізм (теорії трансакційних витрат і прав власності, економічного імперіалізму, економічних організацій, суспільного вибору, конституціональна політична економія, економіка права) виділений окремо і розміщений в центрі сучасної економічної думки Заходу.

Отже, в обох наведених вище варіантах класифікації неоінституціоналізм «відлучений» від інституціоналізму – «старого» («традиційного») і «нового». На наш погляд, якраз у цьому прихований критично слабкий пункт таких класифікацій, їх розходження з дійсністю.

Правомірність віднесення неоінституціоналізму до складу (структур) сучасного інституціоналізму особливо помітна в свіtlі таких фактів.

По-перше, представники всіх різновидів інституціоналізму, хоч і різною мірою, відзначаються критичним відношенням до неокласики, яка продовжує залишатися теоретичним ядром мейнстриму.

По-друге, як зазначалося, помітне зближення традиційного інституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії (NIET). Воно відбувається за лініями включення до NIET аналізу неекономічних чинників (етика, моральність та ін.) і техніко-економічних факторів.

По-третє, хоч трактування ключової категорії «інститут» відзначається різноманітністю, у всіх представників інституціоналізму суспільство розглядається як сукупність інститутів, що складають основу діяльності індивідів та колективів. Зближення

«старого» і «нового» інституціоналізму пропонують здійснювати на основі прийняття НІЕТ макропринципів (наприклад, принципу ефективного попиту або системи цінностей, яка переважає в суспільстві), що впливають на форму суспільних структур чи устрій інститутів [3, 61].

Вихідним пунктом економічного аналізу інституціоналістів - традиційних і нових – була і продовжує залишатися критика класичного і неокласичного підходів до вивчення економіки. Досить нагадати про програмну статтю Т. Веблена «» (... , рос. пер. 2004), у якій піддані критиці насамперед неокласичне розуміння предмету економічної теорії та неокласичні методологічні засади дослідження.

Проте існують певні суттєві відмінності у критиці неокласики між традиційними інституціоналістами і представниками НІЕТ. У найширшому розумінні та узагальненому вигляді ці відмінності зводимо до таких пунктів:

1) Дискусію з сучасними неокласиками інституціоналісти ведуть з врахуванням новітніх методологічних здобутків економічної науки, зокрема в контексті моделей розвитку економічної думки Й. Шумпетера, Т. Куна, І. Лакатоша.

2) В ході критики неокласики враховується існування інститутів трансакційних та трансформаційних витрат, інших ключових понять і їх вплив на результати економічної діяльності.

3) Ключові поняття інституціоналізму включені в аналіз політичних та інших «надбудовних» відносин. Вивчення цих відносин не лише розширює предмет економічної теорії, але й надає йому нових суттєвих відтінків.

4) З врахуванням досвіду розвитку економічної теорії та господарської практики у другій половині ХХ ст. критично оцінюється нинішнє загальне становище неокласики, її місце та роль в сучасній економічній науці.

5) Водночас представники НІЕТ посилено розвивають думку про необхідність пошуку нового синтезу неокласичної та інституціональної економічної теорії. Типову для неоінституціоналістів точку зору виразив Т. Еггерсон: «В останнє десятиліття норма віддачі від традиційного (тобто неокласичного – Авт.) мікроекономічного аналізу знизилась. З деяких пір досягнуто добре розуміння основних наслідків базової (неокласичної – Авт.) моделі, але в той же час сама теорія, якщо не вносити в неї суттєвих корективів, виявилась непридатною для вивчення множинних важливих питань. Навіть там, де є теоретичні інструменти, традиційна модель і накопичена дослідницька традиція не сприяють розвитку певних напрямів дослідження» [11, 18].

Розрізнення позитивної та нормативної економічних теорій отримує подальший розвиток при з'ясуванні відмінностей між ними у новітніх економічних теоріях. Ці відмінності з'ясовуються, по-перше, щодо теорій головних напрямів сучасної економічної науки (неокласики, посткейнсіанства, інституціоналізму та ін.) при їх порівняльному аналізі, по-друге, стосовно нормативних рекомендацій для економічної політики, що випливають із позитивної складової.

До нових тенденцій у розвитку сучасної економічної теорії відносимо значне розширення її ядра (так званого мейнстриму).

Із зростаючої поглинальної здатності (всєїдності, толерантності) мейнстриму дослідники роблять такі принципово важливі висновки:

1) нині неокласика має мало спільного з пресловутою «економікою класної дошки», бо ґрунтуються на широкому тлумаченні раціональності, підвищений увазі до взаємодії гравців (теорія ігор, інтеракційна економіка), обов'язковому врахуванні інститутів та інформаційних обмежень, розширеному трактуванні максимізації корисності тощо;

2) діє тенденція заміщення неокласики «більш гнучкою і еклектичною парадигмою, чого не помічають «завмерлі» у своїй критиці неортодоксальні школи» [5, 19, 21].

Вже наприкінці минулого століття неоінституціоналізм отримав всезагальне визнання і поступово входить як складова частина в основне ядро (мейнстрим) сучасної економічної теорії Захуду.

Неоінституціоналізм змінив зміст мейнстриму, ввівши до його складу такі ключові поняття як трансформаційні та трансакційні витрати, права власності, опортуністична або уголовська поведінка, мережа контрактів та інші. Водночас змінилася і структура економічної теорії. Місце двохланкового ланцюжка, що ґрутувався на протиставленні співвідносних понять мікро- і макротеорії, зайняв довший ланцюг: **мікромікроекономіка** ←→ **макроекономіка** ←→ **макромакроекономіка** [10, 20].

Суть мікромікротеорії полягає у спробах учених-економістів з'ясувати внутрішній зміст таких найважливіших суб'єктів ринку як фірма, домогосподарство (сім'я), держава та ін.

На рівні макромакроекономіки, або мегаекономіки, її представники намагаються злагатити методологію цілісності (холізму) аналізом суспільних інститутів, що розглядаються в їх часовій, історичній визначеності та мінливості. Як правило, такий підхід супроводжується критикою неокласичної економічної теорії в цілому, а отже, і сучасного мейнстриму, вирішальною складовою якого була і продовжує залишатись неокласика. Так, Д. Норт стверджує, що ця теорія є «непідходящим засобом для аналізу політики і вироблення рекомендацій щодо стимулювання економічного зростання та розвитку. Вона містить два помилкових допущення: згідно першого, жодного значення не мають інститути, а згідно з другим, жодної ролі не відіграє час» [6, 707, 708].

У світлі розширення мейнстриму по-новому ставимо питання про гіпотезу кризи неокласики. Очевидно, різноманітність новочасного мейнстриму дає можливість трактувати теперішній стан сучасної економічної теорії як передкризової.

До нових тенденцій розвитку сучасної економічної теорії необхідно віднести постановку і розкриття питання про незавершеність історичної дискусії між представниками теорій корисності та трудової теорії вартості, розпочатої у першій половині XIX ст., її перспективи і «можливості-неможливості» синтезу основних альтернативних теорій. Новизна постановки питання полягає не у сучасних марксистських твердженнях про слабкість критики трудової теорії вартості її неокласичними опонентами і не в констатації відсутності серйозного розгляду, а то й просто ігнорування неокласикою відповідної критики теорії граничної корисності економістами-марксистами. Не відзначається новизною також марксистська критика нинішнього мейнстриму як напряму, що нібито відірваний від головних проблем розвитку як власне науки, так і реальних (світогосподарських і національних) економічних систем.

Новими є твердження про необхідність визнання плуралізму і конкуренції альтернативних концепцій як у сучасній загальній економічній теорії, так і у межах її дійсного мейнстриму, де, на думку професора В.Н. Черковця, фактично існують «ніші» й

для трудової теорії вартості». З другого боку, ряд економістів (В. Афанасьев та ін.) пропонують «синтезувати» трудову теорію вартості та теорії цінності маржиналізму.

В світлі нових тенденцій розвитку сучасної економічної теорії її представники та дослідники по-різному оцінюють перспективи розвитку головних напрямів економічної науки, зокрема інституціоналізм. З одного боку, чимало науковців твердять про загальний кризовий стан економічної теорії або її неокласичного напряму. Проте водночас, з другого боку, немало тих учених, хто досить оптимістично оцінює перспективи розвитку економічної науки. Так, Е. Фуруботн та Р. Ріхтер вважають, що у найближчому майбутньому економічна наука не здійснить повороту до всеохоплюючої нової парадигми. Разом з тим вони не відкидають очевидного факту всезростаючого незадоволення ортодоксальними теоретичними формулюваннями. Учені високо оцінюють внесок НІЕТ у збагачення економічної науки важливими новими концепціями та вказують на необхідність заново оцінити світ сучасної теорії, об'єднати базові відкриття. Для цього, на їх думку, вже є цілком необхідні знання та умови. Тому наукове співтовариство чекатимуть нові досягнення, і у нас є реальні підстави на прогрес економічної теорії [9, 608]. Наступні кілька десятиріч цілком можуть стати свідками народження продуктивнішої та структурованішої неоінституціональної економічної думки.

Література:

1. Анализ экономических систем: основные понятия хозяйственного порядка и политической экономии / Под. общ. Ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга; пер. с нем. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2006., 338 с.
2. Ананьев О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ. – М.: Наука, 2005. – с.
3. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: Внесок до класико-кейнсіанської політичної економії. Пер. з англ.. – К.: Видавничий дім «КМА», 2007.
4. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень. Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМА», 2007. – 384 с.
5. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития. – М.: ИЭ РАН, 2007. – 360 с.
6. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – М.: Мысль, 2004 – 2005.
7. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. – 2009. - № 3. – С. 110 -124.
8. Полтерович В.М. Теория реформ. – М.: Экономика, 2002. – 438 с.
9. Фуруботн Э., Ріхтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. — xxxiv + 702 с.
10. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 416 с.
11. Эгертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

О.В. Гаврилюк, д-р екон. наук, проф.

КРИЗА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ: НОВА ПАРАДИГМА

Розглянуто новий взаємозв'язок між ефективністю виробництва та конкурентоспроможністю економіки в умовах кризи. Аргументовано можливості та суперечності застосування таких інструментів, як валютний курс і протекціонізм для пом'якшення наслідків кризи.

The new interrelation between production efficiency and competitiveness of economy under the conditions of crisis is considered. Opportunities and discrepancy of application of such tools, as exchange rate and protectionism for mitigation of consequences of crisis are argued.

Світова фінансова криза висунула ряд проблем, які мають теоретичне та практичне значення, вимагають переусвідомлення деяких усталених положень. Тому актуальне привернення уваги і до позитивних наслідків кризи, які сприяють полегшенню функціонування національної економіки, а в деяких випадках – забезпеченням ефективності та підтриманню конкурентоспроможності.

Уесь світ нині переживає складний період. Для України він характеризується дуже різким скороченням припливу валюти по капітальному й товарному рахунках платіжного балансу. Після чотирьох-п'яти років постійного припливу інвестицій і кредитів у іноземній валюті економіці доводиться перебудовуватися на кредитування в гривні, що є складною проблемою.

У лютому 2009 р. відбулося чергове падіння України в рейтингу Fitch. Зниження другий раз за півроку було цілком очікуваним, ще у вересні 2008 р. цей показник для України був ВВ – з “стабільним” прогнозом. Головна причина падіння довіри до країни – ризик втрати кредиту МВФ і неготовність української влади цьому протистояти. Можна знайти й інші пояснення:

- відсутність єдиної програми боротьби із кризою;
- падіння виробництва за період з листопада 2008 р. по січень 2009 р., що перевищило найгірші прогнози (мінус 28,6% за рік);
- погіршення ситуації в основних торговельних партнерів України: девальвація рубля й тенге негативно позначається на конкурентоспроможності українських товарів.

Інфляція в 2008 р. склала 22,3%, що стало рекордом за останніх вісім років (2001-2008), і навіть перевищила показники зростання цін у період фінансової кризи 1998 р. (відповідно, 20,0% – у 1998 р., 19,2 % – у 1999 р., хоча була меншою за 25,8% у 2000 р.). Реальний ефективний обмінний курс (РЕОК) гривні в 2008 р. девальвував на 23,7%. Істотна девальвація РЕОК детермінована значним зниженням курсу гривні стосовно долара, євро й російського рубля.

Цією обставиною цілком можливо скористатися. Валютний курс є одним з ефективних засобів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Виявлення взаємозалежності між його коливаннями з екзогенними чинниками становить неабиякий інтерес у теорії та практиці. Зміна курсу в той чи інший бік може сприяти розширенню або скороченню експорту та імпорту, підвищенню чи зниженню цінової конкуренції експортних або імпортних товарів,

надходженню чи відливу капіталів, посиленню чи ослабленню інтересу місцевих продуцентів і споживачів до зовнішнього ринку тощо.

Згідно даних Національного банку України на січень 2009 р., реальне послаблення обмінного курсу гривні та різке зниження внутрішнього попиту зумовило більш суттєве скорочення імпорту товарів (на 50,7% до січня 2008 року) порівняно з експортом (на 32,7%) [1]. Реальне знецінення валюти має вплив на зовнішньоекономічну діяльність: здатне скоротити його обсяг, збільшуючи витрати на імпортовані проміжні складові та капітальні товари й знижуючи кількість кредитів у реальних термінах, тоді як за знецінення зростають ціни. Але воно може також стимулювати інвестування, покращуючи прибутковість у товарному секторі й інколи збільшуючи постачання іноземної валюти, яка може бути використана для додаткового імпорту капітальних товарів. Оцінювана нижче своєї вартості грошова одиниця може бути благом для експорту в короткостроковому плані, проте варто усвідомити, що у більш тривалому періоді сприяє виникненню інфляції, особливо якщо в країні має місце спад.

Девальвація гривні пом'якшила наслідки світової кризи для української економіки. Саме завдяки слабкості національної валюти та її більш швидкому падінню в порівнянні з іншими валютами ринків, що розвиваються, в останні місяці минулого (2008) року українські експортери одержали певні переваги перед іншими. Ефект від девальвації гривні, що підвищила конкурентоспроможність українського експорту, вже проявився в січні 2009 р., коли виявилися ознаки відновлення в металургійному секторі (виробництво чавуну в січні 2009 р. порівняно із груднем 2008 р. зросло на 12%, сталі – на 6% і прокату – на 8%), уже були реалізовані складські запаси, і істотно зменшилися запаси металургійної продукції в портах, завантаження виробничих потужностей підприємств галузі досягло 64% порівняно з 32% у першій декаді листопада 2008 р. [2] й почалося нарощування виробництва завдяки можливості продажу продукції за більш привабливими цінами у порівнянні з конкурентами, наприклад, зі Східної Європи.

Варто усвідомити, що девальвація національної валюти не є панацеєю від рецесії. І до відновлення попиту на зовнішніх ринках констатація переломних тенденцій та повернення до позитивного зростання є передчасною. Але зниження курсу гривні все ж сприяє експортерам пережити світову кризу й дає можливість секторам, що орієнтовані на внутрішній попит, скористатися перевагами від заміщення імпорту, оскільки у сформованих умовах споживачі скорочуватимуть видатки на імпортні товари, що подорожчали, і по можливості заміщуватимуть їх більш дешевими товарами внутрішнього виробництва. При початку піднесення світової економіки, темпи відновлення в Україні можуть бути кращими, ніж в інших країнах, що розвиваються. І якщо отримані в результаті девальвації гривні цінові переваги вдасться зберегти протягом усього цього року, економіка зможе швидше впоратися із кризою.

Надання бізнесу можливостей скористатися цими зовнішніми перевагами, усередині країни має супроводжуватися створенням умов, які допоможуть компаніям пережити кризу, і одержати стимул для подальшого зростання. Певною мірою це можна здійснити за рахунок протекціонізму, але ситуація в цій площині є неоднозначною й суперечливою.

З одного боку, на необхідності відкритості світової економіки постулює федеральний канцлер Німеччини Ангела Меркель, "безумовним шляхом від рецесії до депресії" назвав протекціонізм прем'єр Великобританії Гордон Браун, не скочуватися до ізоляціонізму й

економічного егоїзму наполягає прем'єр-міністр Росії Володимир Путін. Однак, з іншого боку, подібні твердження в практичній площині не дотримуються, навпаки, у світі констатується наростання протекціонізму. За рахунок зведення торговельних бар'єрів. Росія підвищила імпортне мито на автомобілі, Молдова почала антидемпінгове розслідування відносно імпорту кондитерських виробів із цукру й шоколаду, основним постачальником яких є українські й російські підприємства. Не лишилася о стороњ і наша держава. У Законі України "Про внесення змін до деяких законів України метою поліпшення стану платіжного балансу в зв'язку зі світовою фінансовою кризою" № 923-VI від 4 лютого 2009 р. запроваджено тимчасову цільову надбавку до ставок ввізного мита до діючих напередодні набрання чинності цим Законом у розмірі 13% митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України в режимі імпорту, крім товарів критичного імпорту [3]. Це означає додатковий імпортний збір на ряд закордонних товарів, як от автомобілі, курятина й вино.

Розвинуті країни також активно вдаються до політики протекціонізму. Зокрема, наприкінці січня 2009 р. палатою представників США схвалено пакет заходів антикризового плану Барака Обами на 787 млрд. дол., в якому прописано пункт "купуй американське", а також для розвитку інфраструктури пропонується використання заліза або сталі винятково внутрішнього виробництва. Це означає, що для проектів, які фінансуються з антикризових фондів, будуть використовуватися сталь, залізо та інші товари виробництва лише США. Фактично план знаходиться в руслі класичної кейнсіанської політики подолання кризи шляхом стимулювання споживацького попиту. На основі аналогічного плану президента США Едварда Гувера на початку 1920-30-х рр. були споруджені Золотий міст у Сан-Франциско, Лос-Анджеlewський акведук, Дамба Гувера на р. Колорадо та інші об'єкти стратегічної важливості. Однак його реалізація здатна викликати негативні наслідки для економіки інших держав і аналогічну реакцію з їх боку, зокрема, експортоорієнтованих країн (наприклад, Німеччини), або економік, що розвиваються, як Китай, Бразилія й Індія, наслідком чого стане світова торговельна війна.

Канада, що ввійшла в кризу з відмінними макроекономічними показниками (високим економічним зростанням, подвійним профіцитом – бюджету й торговельного балансу, стійкими до потрясінь банківським сектором і ринком нерухомості) внаслідок протекціонізму США зштовхнулася з уповільненням експорту, що істотно прискорило рецесію. Падіння обсягів експорту в США генероване встановленням штучних перешкод для канадських товарів і послуг у рамках плану Барака Обами. Для Канади, що постачає в США різні метали, деревину й інші матеріали для будівництва, цей закон неминуче обернеться новою хвилею звільнень і падінням промислового виробництва. Наприклад, сталеливарні підприємства, що забезпечують зайнятість 6 тис. чол. у Квебеку, будуть змушені скоротити не менше 2 тис. робочих місць тільки в цій провінції й ще кілька тисяч по всій Канаді. Якщо протекціоністські заходи США залишаться чинними, канадським виробникам доведеться в терміновому порядку шукати нові ринки збуту, а федеральному бюджету раїни – кошти на допомогу тисячам нових безробітних.

З одного боку, рефлекс протекціонізму має логічне обґрунтування. В 1930 р., під час світової кризи, у США було прийнято закон Смута-Хоулі, що різко підвищив мито на більш ніж 900 товарів, який Генеральний директор СОТ Паскаль Ламі назвав "однією з найбільших помилок економічної історії". Внаслідок вжитих заходів, а також симетричної

реакції інших країн, світова торгівля практично зупинилася – за 1929- 1933 рр. її обсяг скоротився на дві третини. Однак щільний взаємозв'язок у світовій економіці й здійснення процесу міжнародного виробництва на базі порівняльних і конкурентних переваг (зdebільшого за рахунок міждержавних відмінностей у цінах на сировину, комплектуючі, вартість робочої сили, трансакційні витрати) обумовили масовані протести торговельних партнерів і спротив деяких ТНК, таких як Boeing, Caterpillar і General Electric, яким для одержання сировини й забезпечення збуту продукції необхідні відкриті ринки. Політика ізоляціонізму шкодить їхньому бізнесу.

У такій нелегкій ситуації кожний протекціоністський захід сприймається дуже болісно. Автопром Німеччини зазнає збитків через підняття Росією мита на нові автомобілі до 25% на початку 2009 р.

Збільшення аграрних дотацій і посилення контролю над імпортом сільськогосподарської продукції в лютому 2009 р., які зафіксовані в рамках плану підтримки сільських регіонів, прийнятому в Китаї, цілком має пояснення з національної точки зору. Однак комбінація аграрного протекціонізму з егоїстичною грошовою політикою заниженого обмінного курсу юаню (яка не виключає подальшої девальвації в умовах кризи) може привести до різкого посилення напруженості в міжнародних торговельних відносинах.

Це стосується й невигідності штучного обмеження імпорту. Під час минулих криз було доведено, що політика протекціонізму не приводить до особливих ефектів. Обмеження Україною ввозу автомобілів, ліків, м'яса та ін. може спричинити відповідні дії з боку Євросоюзу щодо обмеження імпорту в ЄС чутливих для України товарів – продукції металургії, зокрема, труб, машинобудування та ін.

Усі галузі національної економіки не можуть мати однакову конкурентоспроможність, конкурувати на рівних з іноземними компаніями і тому потребують різного ступеню захисту, через що протекціонізм може стати актуальним в умовах кризи. У той же час існує зворотна сторона, за якої для більшості виробників втрати доступу на закордонні ринки може означати фактичну втрату останніх. Тут ситуація посилюється не тільки протекціонізмом, але й жорсткістю конкуренції, що може привести до витіснення. Так, криза не вплинула на ставлення Індії до імпортерів – воно завжди було суворим. Економіка країни орієнтована на внутрішній ринок, тому доступ на цей ринок для іноземних виробників постійно зачинений. Для постачання продукції в Індію необхідне її виробництво на території країни.

Загалом світова фінансова криза спричинила три серйозні наслідки:

- різке звуження ліквідності фінансової системи та дошкульний удар по достатності капіталу;
- кризу довіри між банками;
- різке скорочення обсягів кредитування економіки.

Поки що констатується відсутність розуміння системної природи кризи й необхідності перегляду багатьох постулатів, що панували раніше. Порятунок багатьох підприємств і банків здійснюється за рахунок багатомільярдних дотацій. Тут слід пригадати твердження багатьох економічних класиків про те, що державне втручання є злом, а вільний ринок спроможний вирішити всі проблеми. Державне втручання проявлялося в т.ч. у приватизації, зниженні податків, скасуванні митних тарифів і урядового контролю, дегрегулюванні. Протягом тривалого часу панувала догма, згідно якої приватизація покінчить із паразитизмом і неефективністю. Проте результатом став хаос, настання кризи

породило нову тезу, відповідно до якої постала необхідність спрямування надзвичайно масштабних коштів на порятунок приватного бізнесу. У цьому контексті напрошується кілька висновків.

1. Нинішні борги й дефіцити приватних корпорацій викликані багаторічним потуранням самої держави й політикою "заохочення бізнесу". Усі ці компанії реально зобов'язані уряду набагато більшими коштами порівняно навіть з астрономічними сумами, які нині виділяються на порятунок приватного сектора. Вони не покриють і частини його реального боргу перед державою.

2. У країнах колишнього СРСР компанії були приватизовані за викидними цінами, а зараз частково викуповуються урядами за новою ринковою ціною, яка до того ж, не виключено, буде завищеною в кожному конкретному випадку, через що суспільство зазнає збитків двічі.

3. Уся попередня політика заохочення бізнесу призвела до розвитку безвідповідальності, марнотратства, корупції й неефективності в колосальних масштабах. Надання урядової допомоги сприятиме лише продовженню тієї ж порочної практики.

Виходячи із цього, державна допомога в умовах кризи повинна мати конкретну специфіку й скерованість.

1. Бути одноразовою – з метою виключення постійних дотацій одного економічного агента. Це стимулюватиме останнього до оптимізації своїх потреб і видатків.

2. Носити переважно кредитний характер на основі обов'язкового повернення.

Із даної ситуації можливі виходи, які сприятимуть підвищенню ефективності виробництва. Один із них – націоналізація й списання (повна або часткова) боргів корпорацій, що звернулися за державною допомогою та спрямування виручених коштів насамперед не на виплату корпоративних боргів, а створення інфраструктури, будівництво доріг і шкіл, модернізацію підприємств і наукових розробок, перекваліфікацію кадрів, підвищення оплати праці вчителів, лікарів і викладачів вузів.

Існує беззаперечний позитивний мультиплікаційний ефект, яким слід скористатися: розвинена інфраструктура, зокрема, якісні автомагістралі, стимулюють розвиток економіки. Це незаперечний факт, як і те, що більшість українських доріг за міжнародними стандартами мають найнижчу категорію, що практично прирівнюється до бездоріжжя. За роки незалежності в Україні так і не вдалося впорядкувати транспортну інфраструктуру. Магістралі будувалися в основному до Олімпіади 1980 року, причому авральним методом, із запущенням військових частин. Відтоді "Укравтодор" щорічно латає "діри" на дорогах країни, а якісні автомагістралі нечисленні: Київ – Бориспіль, деякі ділянки трас Київ – Одеса, Київ – Чоп (у межах Львівської й Закарпатської областей), з натяжкою, Київ – Житомир, Київ – Чернігів на Москву.

Дорожнє будівництво забезпечить зниження собівартості перевезення сировини й товарів, збільшення витрат палива й мастильних матеріалів, приведе до пожвавлення дорожнього машинобудування, індустрії будівельних матеріалів, інтенсифікації перевезень, більшої мобільності трудових ресурсів, дозволить створити велику кількість нових робочих місць – до десятків тисяч на кожний мільярд доларів інвестицій. У свою чергу, зростання доходів зайнятих у цій галузі, а отже, і їхньої купівельної спроможності, підтримає легку промисловість, сільське господарство та сферу послуг, а облаштовані дороги посприяють розвитку туризму.

Варто усвідомити й позитивні наслідки кризи. За час економічного піднесення в столиці та великих містах було створено багато робочих місць. Настання кризи спричинило виникнення закономірних сумнівів щодо необхідності всіх консультантів і посередників, існування численних контор. У даному контексті криза може виявитися вельми корисною для оптимізації ринку праці, у результаті чого скоротиться кількість банків, агентств із продажу нерухомості, усіляких консалтингових компаній і аналітичних центрів, посередницьких контор і експертів з маркетингу. Закономірно нормалізуються й ціни, зокрема, на нерухомість (згідно даних агенції Swiss Realty Group (Швейцарія), динаміка цін на нерухомість в Україні в 1997-2006 рр. становила 343%) [4]. Через брак аудиторії закриваються деякі глянсові журнали, втратять роботу багато людей, що звичали до європейських зарплат і американського способу життя.

Криза поставила проблему перегляду взаємозв'язку між поняттями "ефективність" і "конкурентоспроможність". Дійсно, підвищення ефективності роботи не гарантує виживання в кризовій ситуації. Приміром, скорочення металургійним комбінатом зайвого персоналу, перехід на новітні системи управління або навіть установлення замість мартенів електропечей в умовах відсутності попиту на метал не дає можливості йому залишитися на плаву (якщо, звичайно, його власник не володіє в офшорах коштами, нагромадженими в попередній період, або має доступ до ресурсів, які в будь-якій формі роздаватимуться владою).

Заборона Росії на ввіз української продукції зумовило підвищення конкурентоспроможності останньої. Закриття поставок молочних товарів практично не вплинуло на обсяги виробництва в Україні сирів, сирків, йогуртів, та сметани. Про більшу конкурентоспроможність свідчить те, що з 15 молочних заводів, яким було надано ліцензію на поставку продукції в Росію, скористалися лише сім, інші вісім успішно вийшли на інші ринки збути.

На основі цього можна зробити висновок, що наявність навіть абсолютно конкурентоспроможного товару не гарантує його успішної реалізації. Перед виходом на зовнішні ринки необхідно забезпечити конкурентоспроможність продукції й сервісу й будувати збутову політику, що орієнтована не на місцеві, а світові стандарти/зразки.

Криза є ідеальним часом для здійснення трансформацій. Не тільки тому, що виявляє неспроможність існуючих структур і суперечності економічного курсу, але й завдяки давно назрілим заходам, реалізація яких на практиці довгий час вважалася занадто ризикованою й дорогою, які стають здійсненними.

У медицині є поняття "травма, що не сумісна з життям" – коли можна підтримувати пацієнта формально живим протягом якогось часу, але жити в точному розумінні слова він уже не буде. Це відноситься й до корпоративних еліт, які довели свою повну неспроможність щодо позитивної трансформації нашої держави. Одна з головних причин неспроможності економічних реформ полягає в політизованості економічного життя й самій політичній системі України. Остання вибудувана на базі надзвичайно високого (якщо не суцільного) рівня безвідповідальності осіб, що приймають рішення. У перспективі триватимуть непопулярні реформи, як і раніше – у млявому режимі, оскільки зниження життєвих стандартів величезних мас населення є досить ризикованим. І тому можна прогнозувати, що проблеми ефективності та конкурентоспроможності не належатимуть до

домінант у найближчий період, який буде тісно пов'язаний з президентськими та парламентськими виборами.

Процес формування нового політичного режиму буде тривалим. Вибори означатимуть лише епізод у цьому динамічному процесі. Скандали, політичні кризи не завжди складають негатив, це ознака волі в нашому незрілому цивільному суспільстві. І вважається, що все ж краще воля в незрілому цивільному суспільстві, ніж несвобода в будь-яких її комфортних формах. По суті, це і є демократія по-українському.

Література:

1. Оцінка стану платіжного балансу України (січень 2009 року). Аналітичний огляд. – Національний банк України http://bank.gov.ua/Publication/Analytical/PB/State_2009_pr.pdf
2. Урядовий курс. – 2009. – №33. – 24 лютого.
3. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України метою поліпшення стану платіжного балансу у зв'язку із світовою фінансовою кризою" № 923-VI від 4 лютого 2009 р. – // Законодавство України. – (<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=o1&find=1&typ=1>).
4. Swiss Realty Group. Real Estate Report. Ринок недвижимості Києва. – http://www.swissrealty.ru/upload/iblock/ff3/SRG_JustFactsRealEstate_Kiev_Q2_2007%20Doc.pdf.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НЕОБХІДНІ ЗАХОДИ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджуються фундаментальні макроекономічні фактори, що призвели до виникнення фінансово-економічної кризи в Україні і втрати фінансової стійкості банківської системи. Пропонується план антикризових заходів, що спрямованих на покращення фінансового стану банківської системи, підвищення рівня довіри до неї з боку інвесторів та суспільства.

In the article the problem of financial fragility of banking system of Ukraine is investigated. Cause of the financial crisis is analyzed and recommend to anti-crisis politic for financial stability.

Розгортання фінансової кризи в Україні, початок якої відноситься на жовтень-листопад 2008 р., призводить не тільки до втрати фінансових ресурсів банками, підприємствами реального сектору економіки, домашніми господарствами, державою, але і до вичерпання потенціалу майбутнього економічного росту України внаслідок зростання внутрішнього і зовнішнього боргу як державного, так і приватного сектору економіки, зображення широких прошарків суспільства, зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Не зважаючи на відносно короткий термін впливу фінансової кризи на економіку України, дослідженням цієї проблеми вже присвячено ряд наукових робіт, в яких висвітлено основні причини виникнення кризових явищ у фінансовій й економічній системі України та пропозиції для їхнього подолання. Серед них, в першу чергу, необхідно відмітити дослідження В. Міщенко, О. Барановського, А. Шаповалова, В. Козюка. Узагальнюючи висновки до яких прийшли дослідники, можна констатувати відсутність єдиного погляду як на перелік заходів, які необхідно вжити для подолання фінансової кризи, так і кола факторів, що спричинили її виникнення.

Метою статті є виявлення подальших напрямків розгортання фінансової кризи і пропозиція комплексу антикризових заходів спрямованих на зменшення їх негативного впливу на фінансову стійкість банківської системи.

Не заперечуючи негативний вплив світової фінансової кризи на дестабілізацію діяльності вітчизняного грошово-кредитного ринку і банківської системи, зауважимо, що вона лише прискорила реалізацію низки системних суперечностей в економічній системі, основними з яких є [1]:

- випередження темпів приросту заробітної плати продуктивності праці;
- зростання дисбалансу між попитом і пропозицією на вітчизняних товарних ринках, який компенсувався за рахунок споживчого імпорту;
- низький рівень диверсифікації експортної продукції, який фактично залишився незмінним протягом останніх 15 років;
- відсутність чітко визначених державних пріоритетів інвестиційної політики;
- відсутність скоординованих дій спрямованих на врегулювання нагромадження зовнішньої заборгованості суб'єктів господарювання;

- недосконалість та неврегульованість правового поля захисту приватної власності.

Так, результатом розбалансованості між темпами приросту заробітної плати та продуктивності праці стало зростання в собівартості продукції виробничих витрат, і як результат - падіння конкурентноздатності вітчизняної продукції, що експортувалася. Вже у 2008 р. зростання експорту відбувалось в основному лише за рахунок зростання цін на товари металургії, хімічної промисловості та машинобудування.

Крім цього, експансійна політика доходів, яка спостерігалась протягом останніх років, сприяла швидкому нарощенню кредитування домашніх господарств у обсягах, що суттєво перевищували їх потенційні можливості і сприяли зростанню, перш за все, споживчого імпорту. Так, у 2008 р. в Україну було імпортовано машин, устаткування та транспортних засобів на загальну суму 26,6 млрд. дол. США, що на 6,9 млрд. дол. США більше, ніж у попередньому році. Більше 35% приросту імпорту машинобудування і 10% приросту загальних обсягів імпорту було обумовлено збільшенням імпорту легкових автомобілів та запчастин до них у 1,5 рази. У IV кварталі імпортні поставки машинобудівної продукції скоротилися на третину порівняно з III кварталом, імпорт легкових автомобілів – у 1,5 рази.

Зростаючий споживчий попит стимулював банки до залучення додаткових ресурсів, якими стали зовнішніх запозичення. Так, протягом 2007 р. обсяги заборгованості банків за довгостроковими кредитами зросла більше ніж у 4 рази. В наслідок цього роль депозитів, як джерела кредитування поступово зменшувалась.

Усвідомлюючи небезпеку подібних тенденцій, Національним банком України у березні 2007 р. було внесено зміни до "Положення про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків", якими передбачалося підвищення коефіцієнтів резервування за кредитами, наданими в іноземній валюті. Також із 20 листопада 2007 р. відповідно до Постанови Правління НБУ № 403 від 7.11.2007 р. "Про регулювання грошово-кредитного ринку" до складу зобов'язань банків, які підлягають обов'язковому резервуванню, введено кошти, залучені банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезиденті.

Розгортання світової фінансової кризи привело до фактичного припинення доступу вітчизняних банків до зовнішніх ресурсів. За цих умов Національний банк України залишився єдиним джерелом підтримки ліквідності. Крім цього, у часі це співпало з обвальним зниженням як цін, так і попиту на вітчизняний експорт, що враховуючи неоптимальну структуру і обсяг імпорту вчинило значний тиск на значення обмінного курсу. І саме в цей час була здійснена рейдерська атака на Промінвестбанк, що привело до посилення недовіри населення до банківської системи [4].

Враховуючи це, антикризові заходи Національного банку України були спрямовані на:

- забезпечення стабільності національної грошової одиниці за допомогою інструментів процентної (позитивного значення реальної облікової ставки) і валютної політики (золотовалютні резерви);

- збереження стійкості банківської системи шляхом підтримки ліквідності (а не платоспроможності!) окремих банків, проведення діагностичного обстеження банків щодо їх платоспроможності в умовах кризи;

- зниження ажіотажного попиту на іноземну валюту з боку населення шляхом запровадження валютних аукціонів для позичальників;

- зниження спекулятивного тиску на валютний ринок за допомогою інструментів адміністративного впливу.

Зазначимо, що не зважаючи на суттєвий рівень девальвації і втрати більше ніж 30% золотовалютних резервів, Національний банк України, в умовах фактичної відсутності скоординованої підтримки з боку інших органів державного управління, не допустив колапсу грошово-кредитного ринку та банківської системи. Разом з тим, банківській системі так і не вдалося відновити довіру до себе, а банки продовжують відчувати тиск на ліквідність, що зумовлено, зокрема, відтоком депозитів і погрішенням якості кредитного портфелю.

Міжнародний досвід свідчить, що розгортання майже усіх банківських криз має, фактично, єдину послідовність. На першому етапі відбувається падіння довіри до банківської системи, на другому – зниження ліквідності, а в окремих випадках і платоспроможності банків, протягом третього етапу спостерігається накопичення неробочих активів у банках, необхідність їх реструктуризації, що зумовлює необхідність пошуку ресурсів для рекапіталізації банківської системи.

Таким чином, програма рекапіталізації є фактично наріжним каменем в механізмі відновлення фінансової стійкості банківської системи. Основними наслідками її є:

- дозвіл фінансово стійким банкам використовувати власні кошти для поглинання слабких і проблемних банків з метою зміцнення власних позицій на ринку;
- зменшення рівня невизначеності з боку суб'єктів господарювання щодо фінансового стану як окремих банків, так і всієї банківської системи;
- відновлення позитивних очікувань з боку вкладників та інвесторів до банківської системи;
- підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності банків, особливо в галузі ризик-менеджменту, та застосування передових інформаційних технологій;
- залучення в банківську систему стратегічних інвесторів.

Про необхідність запровадження таких програм свідчить досвід подолання фінансових криз у минулому. Як правило реструктуризація здійснювалась спеціалізованим органом державного управління, який фінансувався державою. На нього було покладені функції оцінки та управління няякісними активами, виплати по депозитам.

Необхідно зазначити, що в умовах фінансової кризи, що спостерігається зараз, детальний план реструктуризації кредитної заборгованості був оголошений тільки США. Його основним недоліком є те, що фактично весь тягар фінансування няякісної заборгованості (близько 86%) на себе приймає держава. Крім цього, безнадійна заборгованість навряд чи буде користуватися попитом, а відтак за допомогою даного плану можна провести реструктуризацію лише сумнівної заборгованості і підвищити ліквідність кредитних ринків.

Враховуючи зазначене вище, можна запропонувати три послідовні етапи, проведення яких складатиме програму реструктуризації банківського сектору.

На першому етапі необхідно завершити діагностичне обстеження банків, розширити перелік підстав упровадження тимчасової адміністрації в банках, зокрема, в разі невиконання зобов'язань банками перед вкладниками за укладеними депозитними договорами, розробити механізм відкриття і функціонування кредитної лінії Національного

банку України для Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, врегулювати на державному рівні питання щодо проведення взаємозаліку заборгованості (за кредитами та депозитами) між банками, суб'єктами господарювання та фізичними особами.

Протягом другого етапу необхідно вжити заходів, спрямованих на збільшення капіталізації системних банків до визначеного під час діагностичного обстеження рівня, спростити процедуру реорганізації банку за рішенням його власників без затвердження програми фінансового оздоровлення, а також процедуру злиття та приєднання банків.

Діями третього етапу повинно стати законодавче врегулювання питань щодо використання коштів Стабілізаційного фонду для надання фінансової підтримки банку, який реорганізовується за рішенням власників, у разі приєднання до цього банку проблемного банку або передачі активів і пасивів проблемного банку. Це в свою чергу вимагає:

- розширення джерел наповнення Стабілізаційного фонду;
- використання коштів Стабілізаційного фонду на збільшення капіталу банків шляхом надання субординованих кредитів;
- включення до регулятивного капіталу коштів, залучених на умовах субординованого боргу, в розмірі 75% від суми основного капіталу (на кризовий період).

Підсумовуючи сказане зазначимо, що основною умовою подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні є узгодженість дій всіх органів державної влади та суб'єктів господарювання з метою їх виконання.

Література:

1. Шаповалов А.В. Національний банк України діяв і діятиме адекватно загальноекономічній ситуації // Вісник НБУ. – 2009 р. - № 5. – С. 3-7.
2. Міщенко В.І. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні // Вісник НБУ – 2009 р. - №3. – С. 3 - 7.
3. Барановський О.І. Антикризові заходи центральних банків зарубіжних країн // Вісник НБУ – 2009 р. - № 4. – С. 8 - 19.
4. Міщенко В.І. Лисенко Р.С. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи // Фінанси України – 2009 р. - №1. - С. 50 - 57.
5. Постанова Правління НБУ № 403 від 7.11.2007 р. "Про регулювання грошово-кредитного ринку".

В.Л. Осецький, д-р, екон. наук, проф.
І.С. Подолян, асп.

ГЕНЕРАЦІЙНІ МОДЕЛІ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Здійснено спробу узагальнити практику застосування еволюційного підходу для моделювання економічної динаміки. На основі застосування еволюційного підходу розвинуто моделі зміни генерацій економічних систем різних рівнів.

Attempt to summarize practice of evolutionary approach application in modelling of economic dynamics is performed. Models of generations change on different levels of economic systems are developed on basis of an evolutionary approach.

Критика панівної на сьогодні в економічній науці неокласичної економічної теорії викликала зростання інтересу вчених-економістів до неортодоксальних напрямків економічної теорії. Все частіше серед вчених лунають заклики до зміни парадигми сучасної економічної науки або вже констатується перехід від однієї парадигми економічної науки до іншої. Зокрема, від індустріальної до постіндустріальної парадигми [1, с. 78], від механістичної до системної [2; 3], синергетичної [4, с. 5; 5, с. 27; 6, с. 112], еволюційної [1; 7, с. 4] чи інституційно-еволюційної [8] парадигми. Спільною і основоположною рисою, яка поєднує всі ці наукові парадигми є відхід від досліджень економічної статики і від спрощеного механістичного лінійного розуміння економічної динаміки. Кожен з названих напрямів трансформації економічної теорії передбачає зосередження більшої уваги на дослідженні економічної динаміки і ролі нерівноважних нелінійних процесів в економічному житті і, відповідно, в економічній науці. Тому в межах нової парадигми значна увага приділяється дослідженю явищ науково-технічного прогресу, «економічного дива», трансформаційних економік, застосовується цивілізаційний підхід на базі технологічного детермінізму.

Посилена увага до проблем економічного розвитку та активізація міждисциплінарних досліджень сприяє розвитку еволюційного напряму економічної теорії, який, зокрема, використовує метод аналогій для дослідження економічних процесів та явищ методами біологічної науки, а саме теорії біологічної еволюції.

Однією з ключових характеристик, які формують ядро еволюційного підходу є дослідження складних об'єктів (систем) як популяцій простіших компонентів (підсистем). Відповідно, всяка динаміка досліджуваних об'єктів може розглядатися як динаміка популяцій (фірм, товарів, технологій, професій). Динаміка популяції, в свою чергу, визначається середовищем її існування (наявність ресурсів для розвитку, відсутність перешкод) і процесами, що відбуваються всередині самої популяції. окремі зміни всередині самої популяції можна представити у вигляді зміни поколінь (генерацій). Кожне покоління також можна розглядати як популяцію, яка відрізняється від інших поколінь певними характеристиками, які й дають можливість виокремити генерації в межах популяцій. Поняття «покоління» часто вживается для характеристики розвитку технологій і техніки. Так, в науковій і ненауковій літературі можна зустріти згадування про покоління комп'ютерної техніки, автомобілів, військової техніки (літаків, підводних човнів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На основі еволюційних уявлень про розвиток, економістами розробляється чимало математичних та теоретичних моделей, які відображають динаміку економічних об'єктів у вигляді зміни генерацій. Ця властивість притаманна всім теоріям життєвих циклів: життєвий цикл товару (продукту) [9; 10; 11, с. 322], життєвий цикл фірми [12; 13].

Генераційний характер мають моделі макрогенерацій В. Маєвського [19] та модель суспільно-економічної динаміки В. Хмелька [14]. Подібна логіка присутня у більшості підходів до періодизації історії людської цивілізації. Уялення про паралельне існування технологічних укладів з поступовим зародженням, розвитком, домінуванням і витісненням кожного з них [1, с.494], теорія трьох технологічних хвиль Е. Тоффлера [15] також побудовані за принципом зміни поколінь технологій.

Також генерації часто виявляють при прикладних (маркетингових) дослідженнях окремих продуктів, чи груп продуктів. В першу чергу це стосується високотехнологічних товарів, наприклад, відео обладнання [16], комп'ютерної техніки [17] і т. ін.

Невирішені раніше питання

В сучасній науковій літературі накопичено достатньо матеріалу, який дає змогу узагальнити практику використання генераційних моделей економічного розвитку і розширити межі його використання. Проте, на сьогоднішній день подібні узагальнення не були зроблені.

Цілі та завдання статті:

Вивчити основні сфери та особливості застосування генераційних моделей в економічній теорії, виявити спільні характеристики цих моделей, узагальнити досвід їх використання, сформувавши загальні принципи побудови таких моделей, та розширити межі пізнавальних можливостей генераційного підходу до моделювання динаміки об'єктів економічної дійсності.

Виклад основного матеріалу

Генераційні моделі економічних процесів присутні в цілій низці наукових концепцій. Ми розглянемо теорію життєвого циклу, мікро- та макроекономічні моделі економічної еволюції.

У відповідності з моделями життєвого циклу товарів, ринковий попит на товар здатен насичуватися і його обсяг в одиницю часу залежить не лише від ціни товару, а й від міри насичення, як це показано в таблиці 1.

Таблиця 1. Окремі характеристики життєвого циклу товару [11, с. 337].

| | Впровадження | Зростання | Зрілість | Спад |
|--|--------------|------------|--------------|-------------|
| Обсяг продажу | Невеликий | Зростаючий | Досягає піку | Зменшується |
| Витрати (в розрахунку на одного споживача) | Значні | Середні | Низькі | Низькі |
| Прибуток | Відсутній | Зростаючий | Високий | Зменшується |

Життєвий цикл товару визначається обізнаністю споживачів про існування товару і його здатність задовольняти потреби в порівнянні з іншими товарами цієї групи.

У відповідності з життєвим циклом попиту, виробники змінюють обсяги виробництва, тому виробнича діяльність також характеризується наявністю життєвих циклів окремих

видів продукції і пропозиції цієї продукції. Виробничі життєві цикли також є об'єктом наукових досліджень [13].

Так модель еволюції фірми, запропонована В. Маєвським та розвинута О. Сухаревим розглядає генерації товарів фірми (див. рис. 2.5) [13, с. 76].

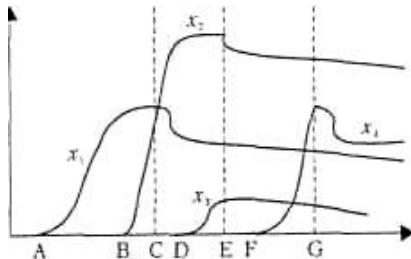


Рис. 1. Еволюційна модель фірми [13, с. 76].

Припустимо, що i -та фірма виробляє N продуктів, кожний з яких починає вироблятися в момент часу t_i і має свій життєвий цикл.

Нехай фірмою в році $t-1$ виробляється n продуктів. Тоді можна ввести поняття річного валового продукту фірми (ВПФ) і представити його у виді:

$$B\Phi_{t-1} = X_0^{t-1} + X_1^{t-1} + \dots + X_n^{t-1} \quad (1)$$

Якщо припустити, що в кожен період виробництво частини продуктів скорочується, частини – збільшується, а частини – залишається незмінним, то динаміку валового продукту фірми можна виразити таким чином:

$$B\Phi_t = B\Phi_{t-1} + \alpha B\Phi_{t-1} - \beta B\Phi_{t-1} \quad (2)$$

де: $\alpha = \alpha(t)$ – темп впровадження у виробництво нових продуктів;

$\beta = \beta(t)$ – норма виведення старих продуктів в момент t .

Припускається, що, інші продуктові генерації продовжують функціонувати, але можуть скорочуватися. Поява нового продукту є свідомим рішенням керівництва фірми, обумовленим труднощами з реалізацією застарілих продуктів на ринку. Таким чином, виробництво нового продукту не обов'язково приймає форму заміщення іншого (застарілого) продукту, а часто запускається паралельно.

Подібна модель еволюції була розроблена В. Маєвським і для макрорівня економіки.

Маєвський виходить з припущення, що макрорівень економіки піддається розкладанню на деяку множину (сукупність) макроекономічних підсистем, кожна з яких має властивість народжуватися, жити і відмирати.

В рамках цієї множини підсистем, за Маєвським, діє економічний «природний добір», тобто має місце конкуренція між підсистемами з приводу ресурсів, витіснення одних іншими. Кожна макроекономічна підсистема в процесі своєї життєдіяльності безупинно бере участь у створенні ВНП, а вся сукупність одночасно функціонуючих макроекономічних підсистем виробляє протягом року t повний обсяг ВНП року t .

Якщо сформульована гіпотеза правильна, то це означає, що макрорівень є еволюціонуючою системою, а вищевказані макроекономічні підсистеми – головні «діючі особи» еволюції, що протікає на макрорівні економіки (рис. 2).

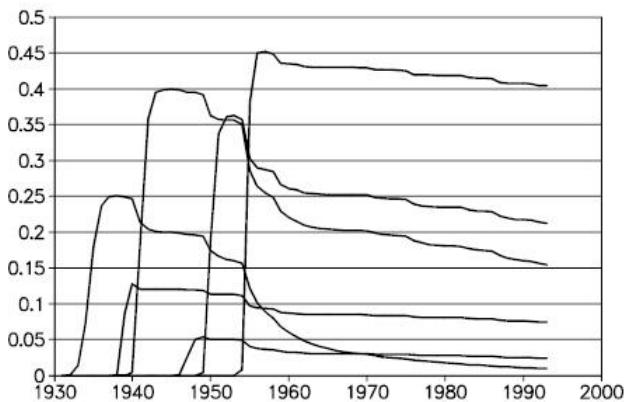


Рис. 2. Динаміка макрогенерацій США (1932-1994 pp.) [18, с. 51]

Траєкторії (життєві цикли) макрогенерацій мають приблизно одну форму: кожна макрогенерація, досягши максимуму свого розвитку, починає поступово згасати (останнє відбувається тому, що старі макрогенерації поступово віддають засоби виробництва більш молодим). При цьому досягнення максимуму відбувається дуже швидко, за 2-7 років, тоді як процес згасання триває десятиліттями.

Окремо взяту макроекономічну підсистему зазначеного типу автор називає макрогенерацією і розуміє під нею популяцію вертикально інтегрованих підприємств, діяльність яких заснована на виробництві певного класу благ при використанні певної базової технології.

Термін життя кожної макрогенерації обмежений у часі, окрім макрогенерація має визначені дати народження і смерті. Якщо допустити, що в економіці даної країни протягом року t діє N макрогенерацій, то повний обсяг виробництва ВНП, можна записати в такий спосіб:

$$ВНП_t = X^1_t + X^2_t + \dots + X^N_t \quad (3)$$

де $X^1_t, X^2_t, \dots, X^N_t$ – продукти відповідних макрогенерацій, створені в році t [19, с. 29].

В теоретичному аспекті ідея макрогенерацій була передбачена і значною мірою розроблена Й. Шумпетером. У своїй «Теорії економічного розвитку» [20] він представив економіку як специфічний світ комбінацій, де кожна з них є одиничним способом поєднання продуктивних сил, за допомогою якого створюється деякий одиничний продукт.

Безліч одиничних комбінацій Й. Шумпетер розділив на дві підмножини: старих і нових комбінацій. Важливою особливістю становлення кожної нової комбінації є те, що нова комбінація повинна забрати необхідні їй засоби виробництва з тієї чи іншої старої комбінації. Таким чином, згідно Й.Шумпетеру, економічний розвиток відбувається за рахунок не тільки збільшення національних запасів засобів виробництва, але і перерозподілу засобів виробництва, що належать «консерваторам», на користь «новаторів» [21].

Й. Шумпетер, на відміну від Маєвського, не ідентифікував усю систему комбінацій, що одночасно існують в економіці, з виробництвом ВНП. Однак, пов'язавши нові комбінації з періодами підйому, які виражаються через динаміку ВНП, він впритул наблизився до такого роду ідентифікації. Тому головний висновок, який можна зробити на основі теорії Шумпетера, полягає в тому, що періодично повторювана масова поява нових комбінацій не тільки обумовлює фазу чергового економічного підйому в країні, але й одночасно складає сутність нової макрогенерації. Іншими словами, нова макрогенерація – це кластер нових комбінацій, який забезпечує фазу чергового економічного підйому і виражається насамперед в річному приrostі ВНП.

Аналогічним чином: стари макрогенерації («консерватори») є кластерами відповідних старих комбінацій, що виникли в рамках минулих фаз економічного підйому. В міру того як однічні стари комбінації віддають свої засоби виробництва новим комбінаціям, вони поступово відмирають, витісняються з макроекономічного простору новими макрогенераціями. Поки стари макрогенерації зберігають свою життєздатність, вони продовжують виробляти частину ВНП. Вони не мають відношення до річного приросту ВНП (приріст, як відзначалося, створюється тільки новою макрогенерацією). Однак річний ВНП будь-якої країни складається не тільки з приросту. Величезну роль у його формуванні відіграє перехідне з минулих років виробництво. Саме його здійснюють стари макрогенерації.

Нові макрогенерації забезпечують не приріст ВНП, а свого роду його введення (за аналогією з введенням основного капіталу). У свою чергу, стари макрогенерації утворюють не просто перехідне з минулих років виробництво ВНП, а спадне перехідне виробництво, оскільки частина продукту старих макрогенерацій щорічно вибуває [19, с. 32].

Таким чином, ми приходимо до принципово нової схеми представлення виробництва річного валового національного продукту. Замість загальноприйнятого виразу $BH\pi_t = BH\pi_{t-1} + \Delta BH\pi_t$ одержуємо формулу:

$$BH\pi_t = BH\pi_{t-1} + \alpha_t BH\pi_{t-1} - \beta_t BH\pi_{t-1} \quad (4)$$

де α_t – темп введення ВНП у році t ;

β_t – норма вибуття ВНП у році t [19, с. 33].

Вираз показує, що структура виробництва $BH\pi_t$ подібна структурі руху основного капіталу.

Як бачимо, наведена схема представлення виробництва річного ВНП повністю повторює еволюційну модель фірми (рівняння (2)), оскільки і перше, і друге показує функціонування відкритої системи з входом і виходом. Можна стверджувати, що такий спосіб представлення динаміки будь-якої відкритої системи є універсальним і може застосовуватися на всіх рівнях ієрархії економічних систем.

На основі цих теоретичних викладок, В. Маєвським разом з М. Кажданом побудована доволі проста економіко-математична модель, що імітує:

- народження, життя і смерть макрогенерацій;
- процес вилучення молодими макрогенераціями засобів виробництва, що належать старим макрогенераціям;

– виробництво ВНП усіма одночасно діючими макрогенераціями [19, с. 34].

В. Хмельком розроблена концепція розвитку суспільства, що базується на еволюційному підході. Аналізуючи структурну еволюцію продуктивних сил, вчений виявив деякі нові тенденції і узагальнений показник, який опосередковано відображає зміни у виробництві а, отже, і суспільстві. Таким показником виявилось співвідношення кількості працюючих в різних сферах виробництва. Коротко і спрощено відома нам історія суспільства поділяється на п'ять періодів: первісний, аграрний, індустриальний, інформаційний і (попередня назва для визначення майбутнього) – людинотворчий.

На кожному етапі переважає однійменна виробнича сфера: саме вона поглинає найбільшу кількість працівників (рис. 3).

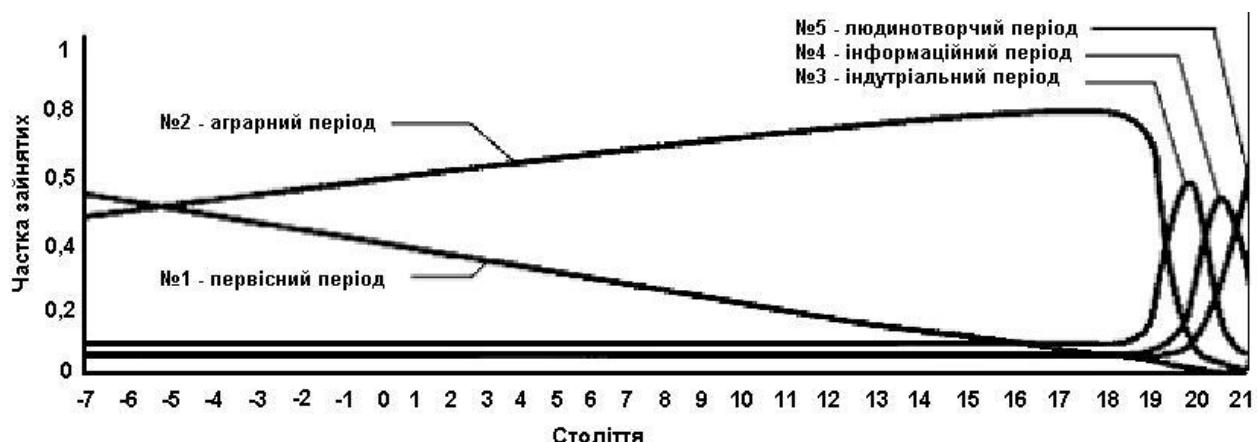


Рис. 3 Структурна еволюція продуктивних сил [14].

Логіка поступових змін домінант така: на кожному конкретному етапі швидше всього розвивається та сфера, продукція якої сприяє підвищенню продуктивності праці в домінуючій сфері. Внаслідок цього чисельність робочої сили, зайнятої в домінуючій сфері, починає зменшуватись і збільшується в тій, яка згодом стане домінуючою.

Наведена модель, є універсальною в тому плані, що вона може застосовуватися для характеристики як окремо взятої національної економіки, так і світової економіки в цілому.

Очевидно, що дана модель є генераційною, і динаміка кожної з генерацій продуктивних сил може бути представлена такими ж математичними виразами, що й еволюція фірми та сукупності макрогенерацій.

Як бачимо, для вивчення розвитку фірм, макрогенерацій фірм, та інших макроекономічних структур генераційні моделі розроблені, і базується вони на одинакових принципах: всяка генерація характеризується життєвим циклом, а динаміка, як кожної окремої генерації, так і всієї популяції генерацій, може бути представлена у вигляді подібних математичних моделей.

Недоліком сучасних еволюційних теорій є недостатня увага до питання індивідуальної поведінки, вивчення поведінки споживачів. Саме цю прогалину ми спробуємо заповнити, використавши ідею генераційної динаміки.

Індивідуальні потреби мають інформаційний характер, тобто формуються завдяки отриманню певної інформації з зовнішнього (по відношенню до свідомості) середовища. Тому динаміка потреб також пов'язана з вхідними інформаційними потоками. Потреби

нижчих рівнів викликаються простою інформацією, яка носить форму імпульсів, отриманих від рецепторів (мікроімпульси), ініціалізація потреб вищих рівнів потребує подачі на ті ж рецептори більш складних інформаційних комплексів, сукупностей імпульсів, організованих у певні системи, які можна назвати знаннями (макроімпульси).

Таким чином, життєвий цикл потреби можна представити у вигляді таких етапів:

1) отримання інформації (імпульсів-подразників, стимулів до дій, спрямованих на задоволення потреби) про наявність потреби та про можливості її задоволення;

2) усвідомлення, запам'ятовування та забування отриманої інформації (повторне отримання стимулів може посилюватися згадкою про такі ж стимули, отримані раніше);

3) нарastaючий когнітивний дисонанс – невідповідність між силою потреби і рівнем її задоволення;

4) критичне значення дисонансу (точка біфуркації), за яким людина вирішує діяти в напрямку задоволення потреби (залежить від індивідуальних особливостей, схильностей до ризику, від суб'єктивної оцінки співвідношення важливості потреби і можливості її задоволення);

5) дії щодо задоволення потреби (автоматичні або через процедуру вибору);

6) задоволення потреби (повне чи часткове, остаточне, або тимчасове), компенсація, нейтралізація імпульсів-стимулів до дії іншими імпульсами, які сигналізують про задоволення потреби.

Схематично алгоритм формування та свідомого задоволення потреб виглядає так, як зображене на схемі (рис. 4).

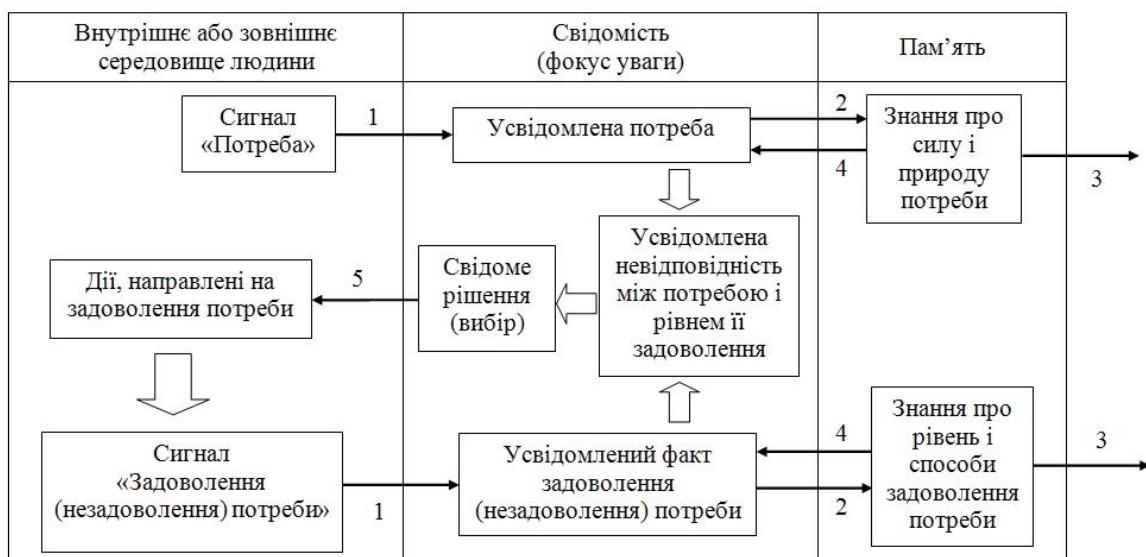


Рис. 4 Схема свідомого задоволення потреби.

- 1 - Усвідомлення;
- 2 - Запам'ятовування;
- 3 - Забування;
- 4 - Згадування;
- 5 - Мотивування.

Таким чином, динаміка окремої потреби може бути представлена в тому ж вигляді, що й динаміка будь-якої генерації: в кожен наступний період часу сила потреби залежатиме від сили потреби в попередній період, швидкості її наростання (посилює потребу) та швидкості її задоволення (послаблює).

Описана подібним чином сукупність індивідуальних потреб складатиметься в їх популяцію, а поведінка людини визначатиметься накладанням всієї сукупності потреб і залежатиме від того, яка з потреб є домінуючою (найсильнішою) в даний момент.

Висновки і напрямки подальших досліджень

Генераційне представлення економічних процесів є відносно універсальним методологічним прийомом, який дозволяє описати практично будь-яку відкриту ієрархічну систему, в тому числі і економічну.

Генераційні моделі економічного розвитку, розроблені на сьогоднішній день, вказують на ієрархічну організацію явища зміни технологій. Так, процес розвитку технологічного укладу (хвилі) можна розкласти на взаємопов'язані процеси розвитку окремих технологій, в кожній із яких також можна виявити динаміку поколінь цієї технології, а цей процес, у свою чергу можна представити у вигляді генерацій певної групи товарів окремих галузей, які, в свою чергу розпадаються на продуктові мікрогенерації, життєві цикли яких спостерігаються в діяльності фірм-виробників.

Проведення аналогій між генераційними системами різних рівнів дозволило запропонувати генераційну модель еволюції сукупності індивідуальних потреб та їх задоволення в процесі споживання.

Література:

1. Чухно А.А. Твори: У 3 т. / А. А. Чухно. – К. НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України, 2006. – Т. 3: Ставновлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 2007. – 712 с.
2. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Казань, 2000. – Режим доступа: <http://economics.com.ua/lib/detail.php?cat=1&rub=2&id=120>
3. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – №4. – С. 4-22.
4. Ерохин С.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории / С.А. Ерохин // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №1-2. – С. 4-17.
5. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2001. – №10. – С. 24-39.
6. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Надія Іванівна Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431с.
7. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2001. – №11. – С. 4-16.
8. Макашева Н. А. Экономическая наука в эпоху трансформации (Историко-методологический аспект) / Н.А. Макашева // Общественные науки и современность. – 2000. – № 5. – С. 20-32.
9. Levitt, T. Exploit the product life cycle / T. Levitt // Harvard Business Review. – vol 43. – November-December 1965. – pp 81-94.
10. Vernon R. International Investment and International Trade in The Product Cycle / Raymond Vernon // Quartrely Journal of Economics. – 1966, 80(2). – P. 190-207.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. –

- СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
12. Садченко К. В. «Пирамидальний» жизненный цикл компаний [Электронный ресурс] / К.В. Садченко. – Международный институт А.Богданова. – Режим доступа: <http://www.ephe.s.ru/article/content/article.php?art=sadtchenkokv.htm&PHPSESSID=3c9824d2591ccd7eed296e280324b59d>
 13. Сухарев О. Концепция экономической дисфункции и эволюции фирмы / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2003. – №10. – С. 70-81.
 14. Тертичний О. Фукуяма помилувся: "Кінець історії" відсувають українські дослідники / О. Тертичний // Дзеркало тижня. – 2003. – 5 квітня. – С. 20.
 15. Тоффлер Э. Третья волна / Э.Тоффлер; Науч. ред. П.С. Гуревича; Под ред. С.А. Гудимова. – научное издание. – М. : ООО "Фирма "Издательство АСТ", 1999. – 784 с.
 16. Baba Y., Imai K. System Innovation and Cross-Boarder Networks: The Case of The Evoltyion of The VCR Systems / Yasunori Baba and Ken-ichi Imai // Entrepreneurship, technological innovation, and economic growth: studies in Schumpeterian tradition / edited by Fredric M. Scherer and Mark Perlman. The University of Michigan Press. 1992. – P. 141-151.
 17. Bayus B. An Analysis of Product Lifetimes in a Technologically Dynamic Industry / Barry L. Bayus // MANAGEMENT SCIENCE. – Vol. 44, No. 6, June 1998. – P. 763-775.
 18. Маевский В. И. Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) / В. И. Маевский // Экономическая наука современной России. – 1999. – №4. – С. 45-62.
 19. Маевский В. И. Эволюционная теория и макроэкономика / В.И. Маевский // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 27-39.
 20. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
 21. Кантарбаева А., Мустафин А. Теория предпринимательства и эволюционная экономика / А. Кантарбаева, А. Мустафин // Вопросы экономики. – 1997. – №11. – С. 106-120.

В.А. Євтушевський, д-р. екон. наук, проф.,
В.В. Єрмолаєва, асп.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

В статті розкрито особливості впровадження та розвитку медичного страхування в Україні, його роль у забезпеченні ефективності системи охорони здоров'я. Запропоновано низку першочергових заходів щодо вдосконалення медичного страхування в Україні.

In the article the features of introduction and development of medical insurance are exposed in Ukraine, his role in providing of efficiency of Health care system. The row of near-term measures is offered on perfection of medical insurance in Ukraine.

Несприятливі умови соціально-економічного розвитку в Україні, що, зокрема, знаходять своє відображення у виразних процесах депопуляції населення, зростання показників його захворюваності та інвалідності, обумовлюють необхідність пошуку дієвих заходів у напрямку підвищення ефективності соціального захисту населення, системи охорони здоров'я в країні. На думку відомих фінансистів А. Ніктбахта, А. Гропеллі для розв'язання накопичених проблем у цій сфері слід акцентувати увагу на пошуку шляхів ефективного використання наявних ресурсів, інвестування в активи, що мають високу дохідність за мінімального ризику втрати капіталу [13].

Досвід розвинених країн свідчить, що система страхування населення здатна суттєво сприяти розв'язанню цих проблем. За даними ВООЗ, різноманітні системи медичного страхування застосовують більш як 30 країн Організації економічного співробітництва та розвитку. Медичне страхування охоплює понад 800 млн осіб і компенсує майже 74% витрат на лікування хворих. За прогнозом теоретиків страхування в перспективі світове суспільство трансформуватиметься в суспільство ефективного захисту своїх економічних інтересів через систему страхування [16]. Медичне страхування є одним із дієвих способів адаптації системи охорони здоров'я до нових економічних умов, а також додатковим видом її фінансового забезпечення.

Особливостям реформування стану системи охорони здоров'я в Україні, використання обмежених ресурсів, спрямованих на її розвиток, іншим проблемам фінансового забезпечення галузі присвячено роботи низки вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, слід відзначити наукові праці В. Євсєєва, М. Мниха [9, с. 62–79; 10, с. 40–41], в яких розглянуто процеси фінансування галузі переважно на регіональному рівні з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх впливів та суперечностей; дослідження В. Єрмілова [7, с. 49–50], в яких розкрито окремі аспекти питання фінансового забезпечення та використання ресурсів у галузі охорони здоров'я, а також працю В. Куценка і Л. Богуша [8, с. 63–65], в якій запропоновано перехід до бюджетно-страхової форми фінансування як дійовий засіб розв'язання існуючих проблем у сфері охорони здоров'я України.

Серед вітчизняних науковців і практиків не існує узгодженої думки щодо визначення найбільш доцільної форми страхової медицини і термінів її впровадження в умовах вітчизняного соціально-економічного середовища, більшість проблем покращення

фінансування охорони здоров'я в Україні на сьогодні залишаються не розкритими та не вирішеними.

Метою статті є висвітлення особливостей становлення і розвитку медичного страхування в Україні з обґрунтуванням доцільності його впровадження в підвищенні ефективності національної системи охорони здоров'я.

Неодмінною складовою ефективного розвитку держави є підтримка соціальної сфери і формування дієвої системи охорони здоров'я у країні. Індикатором умов для забезпечення можливостей реалізації наявного потенціалу людини є, зокрема, такий показник як фінансово-економічний стан країни. Важливою складовою процесу реорганізації системи охорони здоров'я є підвищення ефективності механізму її фінансування, збільшення можливостей формування ресурсної бази економічного розвитку держави. Збільшення видатків на охорону здоров'я завжди знаходить своє відбиття в темпах економічного розвитку держави, оскільки є високопродуктивними та прибутковими. У світі функціонують три основні моделі охорони здоров'я [9]:

- державна охорона здоров'я за Бевереджем (англійська), спрямована на здійснення повноцінної профілактики і лікування, доступних кожному громадянину без винятку;
- страхова медицина за Біスマрком, що спирається здебільшого на використання страхових засобів для населення, що працює, у разі нещасливих випадків, захворювань, непрацездатності й у старості;
- проміжні положення за Семашком (радянська), що відрізняються різними пропорціями між коштами державного бюджету, медичного страхування і медичними послугами, які оплачує безпосередньо пацієнт. До речі, Всесвітня організація охорони здоров'я в сучасних умовах рекомендує такі пропорції для цієї мети: 60% — державний бюджет, 30% — медичне страхування, 10% — платні послуги.

Проте, міжнародні експерти з фінансування національних служб охорони здоров'я, вказуючи на недоліки тієї чи іншої системи, не можуть визначити кращу з них. У межах зазначених моделей можуть знаходити своє відображення з певними особливостями три форми фінансування охорони здоров'я, а саме: бюджетна (державна), бюджетно-страхова і приватна (приватнопідприємницька).

Нами встановлено, що на сьогоднішній день, у системі фінансування галузі охорони здоров'я України існують такі основні проблеми:

- відсутність визначеного законодавством і нормативно-правовими актами чіткого переліку медичної допомоги, яка повинна надаватися державними і комунальними закладами охорони здоров'я безкоштовно на кожному рівні надання медичної допомоги та за відповідного стану фінансування цих закладів;
- недостатнє державне фінансування галузі охорони здоров'я, що частково компенсується корупційними схемами з значними особистими видатками громадян на медичні послуги;
- відсутність зв'язків між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я й кінцевими результатами їх роботи;
- неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування громадських лікувально-профілактичних закладів;

- складність визначення обсягів необхідної допомоги з державного та місцевих бюджетів, внаслідок приналежності лікувально-профілактичних закладів різним рівням пріоритетності ресурсного забезпечення.

Низка фахівців вважають, що в Україні терміново слід провести реформу соціального страхування з уведенням системи державного обов'язкового медичного страхування, за якої більшість медичних закладів зароблятимуть кошти на своє утримання і працюватимуть на повному самофінансуванні, за винятком окремого переліку закладів, які й надалі фінансуватимуться з бюджету. На думку В. Куценка, Л. Богуша дійовим засобом розв'язання існуючих проблем у сфері охорони здоров'я могло б стати поступове запровадження страхової медицини і активне залучення позабюджетних коштів (за рахунок надання законодавчо визначеного переліку платних послуг, оренди основних засобів, непрофільної діяльності, благодійних коштів тощо), тобто перехід до бюджетно-страхової форми фінансування [14, с. 147].

За своїм призначенням медичне страхування є формою захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я за будь-якої причини. Воно пов'язане із компенсацією витрат громадян, які обумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я, зокрема й відвідування лікарів, амбулаторним лікуванням, придбанням медикаментів, лікуванням у стаціонарі, отримання стоматологічної допомоги тощо [4].

Медичне страхування може складатися з обов'язкового (надалі - ОМС) та добровільного (надалі - ДМС), а здійснюватися згідно із законодавством або на основі договору [1]. Об'єктивна потреба медичного страхування пов'язана з тим, що здоров'я є індивідуальною та суспільною цінністю, особливою споживчою вартістю, яка завжди перебуває в стані ризику. Це спонукає до формування системи захисту майнових інтересів осіб, які втратили здоров'я [1]. Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування.

Спеціалісти, зазвичай, виокремлюють такі основні принципи на яких базується ОМС [9].

- Принцип загальності полягає в тому, що всі громадяни незалежно від статі, віку, стану здоров'я, місця проживання, рівня особистого доходу мають право на одержання медичних послуг.

- Принцип державності означає, що кошти обов'язкового медичного страхування — це державна власність. Держава забезпечує сталість системи обов'язкового медичного страхування і є безпосереднім страхувальником для непрацюючої частини населення (наприклад, пенсіонерів).

- Принцип некомерційності — некомерційний характер ОМС базується на тому, що його здійснення і прибуток — це несумісні речі. Прибуток від проведення ОМС є джерелом поповнення фінансових резервів системи такого страхування і не може бути засобом збагачення.

Таким чином, особливістю медичного страхування (надалі — МС), яке провадиться в обов'язковій формі, є набуття ознак соціального страхування, оскільки порядок його проведення визначається державним законодавством і повністю координується

державними структурами. Страхові платежі, що здійснюються фізичними та юридичними особами фактично мають форму податку і характеризується безприбутковістю.

Запровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування передбачає залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування галузі та одночасне здійснення глибокої внутрішньої перебудови національної системи охорони здоров'я. Додаткові витрати, на які має піти суспільство матимуть наслідком, по-перше, поліпшення здоров'я громадян, по-друге, загальне підвищення продуктивності праці в країні. Слід відзначити, що загальнообов'язкове соціальне медичне страхування (надалі – ЗСМС) спрямовано на забезпечення прав громадян та медичне страхування, охорону здоров'я, а також гарантію рівності забезпечення громадян медичною допомогою належного обсягу та якості [15].

Принциповою особливістю ЗСМС є погодження державних гарантій щодо надання медичної допомоги з фінансовими ресурсами системи. Сьогодні державні зобов'язання перед населенням у сфері охорони здоров'я занадто високі й не підкріплена реальним фінансуванням.

Головним результатом переходу до ЗСМС повинна стати активізація структурних перетворень у галузі. За умови, що будуть використані ефективні механізми розподілу ресурсів, під тиском економічних стимулів система охорони здоров'я буде трансформуватися у бік оптимального співвідношення первинної, спеціалізованої й високоспеціалізованої лікувально-профілактичної допомоги.

Разом з тим, на шляху запровадження в Україні ЗСМС існує ряд суттєвих перешкод, а саме:

- відсутність відповідної організаційної інфраструктури для здійснення МС;
- недостатній досвід роботи медичних працівників в умовах договірних відносин;
- недосконалість спеціалізованих інформаційних технологій.

Як наслідок, випливає, що впровадження такої важливої соціальної інновації, як перехід до нової системи охорони здоров'я потребує неодмінно комплексного підходу. Змінюється не лише характер взаємовідносин лікувальних закладів з органами управління, але й функції та умови діяльності всіх сторін. Необхідно по-новому формувати бюджет лікувальних закладів, шукати нові методи організації й оплати праці, формулювати вимоги до якості медичної допомоги, створювати систему моніторингу та оцінки діяльності медичних працівників. Слід удосконалити систему акредитації й ліцензування медичних закладів, посилити роботу аудиторської служби.

Розуміння глибини, масштабності та складності майбутніх перетворень є вихідною складовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень в реформуванні системи охорони здоров'я на засадах медичного страхування, і має здійснюватися із урахуванням як позитивного, так і негативного досвіду країн, що першими запровадили таку реформу.

У той же час, добровільне медичне страхування (ДМС) передбачає оплату медичних послуг понад програму обов'язкового страхування, і має на меті забезпечити застрахованому (страхувальникові) гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних зі зверненням до медичної установи за послугою, яка надається згідно з програмою ДМС.

Добровільна форма медичного страхування передбачає відповідальність страховика, що виникає за фактом захворювання або лікування. Відповідні виплати страхова

організація має здійснювати, як правило, у вигляді фіксованої страхової суми або добових. Добровільною формою охоплені й ті види страхування, згідно з якими відповіальність страхової організації настає в разі звернення страхувальника до медичної установи за одержанням медичної допомоги або послуг відповідно до умов договору страхування. Тут виплата має вигляд компенсації вартості необхідного лікування [5]. Досвід зарубіжних країн показує, що ДМС має не лише багато позитивних якостей, а й певні недоліки, а саме:

- охоплення страхуванням нечисленних видів медичної допомоги;
- жорсткий відбір страхувальників за критерієм імовірності здійснення виплат;
- витратний порядок фінансування;
- залежність обсягу медичної допомоги від платоспроможності клієнта або фінансового становища роботодавця.

Перехід у новітні часи від адміністративно-командної до соціально орієнтованої ринкової економіки вимагає відродження підтвердження вітчизняним історичним досвідом і досвідом розвинутих країн медичного страхування і похідної від нього - страхової медицини [7]. Для залучення в сферу охорони здоров'я додаткових коштів у зв'язку з економічною кризою в країні необхідні реформи. Одним із дієвих джерел їх надходження є МС в будь-якій формі [9].

З початку 90-х років ХХ століття в Україні почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Всі загальнострахові компанії почали займатися медичним страхуванням в різних обсягах. В останні роки почало стихійно виникати добровільне страхування на некомерційній основі - так звані лікарняні каси. Але при відносно незначному поширенні добровільного медичного страхування комерційна форма і тут превалює. Так, за даними Міністерства охорони здоров'я України в 2007 р. медична допомога була надана майже 300 тис. добровільно застрахованим, при цьому надходження за їх лікування від комерційних компаній в декілька разів перевищують суми, зібрани лікарняними касами [12]. На думку багатьох експертів з соціально-економічним станом країни, розбалансованістю, несталістю та продовженням спаду промислового виробництва, пов'язано багато проблем щодо запровадження медичного страхування. Процеси реструктуризації та приватизації засобів виробництва не тільки не стабілізували, але й заглибили соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві. Внаслідок зростаючого дефіциту фінансування планомірно гіршала якість медичної допомоги населенню. Напруження, що має місце в медичній галузі, обумовлене наявністю суттєвих протиріч між усіма складовими елементами існуючої системи. Це, насамперед, стосується сфери державного управління галуззю, соціального піклування про здоров'я і сферою професійної медичної діяльності [12]. Тому фахівці розглядають реформу системи охорони здоров'я в країні як необхідний комплекс державних, громадських та медичних заходів, що спрямовані на зміцнення та відновлення здоров'я нації. Розробка ефективної стратегії реформування регіональних систем охорони здоров'я можлива лише за умов врахування інтересів населення в охороні здоров'я. Такий підхід співпадає з принципами реформування систем охорони здоров'я в розвинутих країнах, проголошених ВООЗ на сучасному етапі розвитку медичних послуг.

Згідно з Люблянською хартією Європейського бюро ВООЗ (1997 року) та Програмою ВООЗ "Здоров'я для всіх у ХXI ст." (1999 р.), головними завданнями урядів на придешній період є створення в галузі умов подальшої реалізації принципів справедливості, рівності,

доступності та доцільності. Характерними рисами систем охорони здоров'я повинні бути їх мобільність, динамічність і гранична функціональність. При цьому, захист споживчих можливостей населення (витрати на медичні послуги) розглядається як одне з головних завдань урядів європейських держав [7].

Впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування слід підкріпити відповідними Законами, проекти яких за № 1040 від 27 листопада 2007 р., № 1040-1 та № 1040-2 від 25 січня 2008 р. вже розроблені та отримали висновки профільного комітету Верховної Ради України та ГНЕУ Апарату Верховної Ради України. Законопроект № 1040-2 передбачає внесення змін до Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування та Основ законодавства України про охорону здоров'я, Законів України «Про страхування», та «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працевлаштноти та витратами, зумовленими народженням та похованням». Зокрема, останній пропонується викласти в новій редакції, як Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», за якими фінансування системи охорони здоров'я передбачається здійснювати шляхом залучення коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, благодійних організацій, добровільного медичного страхування, особистих коштів громадян та інших джерел у встановленому законом порядку [3].

Слід зазначити, що у Верховній Раді України загалом зареєстровано 11 діаметрально протилежних законопроектів з ОМС, які визначають правові засади медичного страхування. Законопроект «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» передбачає дофінансування медичної галузі та створення фонду ОМС (або перепрофілювання фонду соцстраху по тимчасовій непрацевлаштноті), який буде виконувати як функцію страховика, так і організаційно-методичну, контролюючу й загалом посередницьку діяльність між медичним закладом та пацієнтом. Інший законопроект — «Про обов'язкове медичне страхування» передбачає участь страхових компаній. Усі законопроекти мають своїх прихильників і противників, позитивні та негативні сторони, але жодний так і не був прийнятий Верховною Радою.

Основною складовою реформування медичної галузі має стати запровадження ОМС на засадах поміркованості та всебічної глибокої проробки, оскільки ці зміни торкнуться кожного громадянина країни. Страхова медицина вирішить питання гарантованості та доступності надання медичної допомоги, здатна залучити додаткові фінансові ресурси в охорону здоров'я та забезпечити медикам належну оплату за свою роботу. Слід звернути увагу й на те, що ОМС (у переважній більшості країн) не гарантує надання всіх медичних послуг, деякі послуги оплачуються або за рахунок ДМС, або за рахунок власних коштів пацієнтів. А отже, ставлення переважної частини суспільства до МС неоднозначне, а в основному негативне. Проте, якщо все залишити без змін, то через незначний проміжок часу медична галузь ризикує припинити своє існування, а тому суспільство має зрозуміти, що альтернативи ОМС немає.

У напрямку підготовки вітчизняної медицини до введення в Україні ОМС, перш за все потрібно провести реорганізацію медичних закладів, внести зміни в їх організаційно-правовий статус, дати можливість самостійно заробляти гроші та їх використовувати, а

також: розробити та затвердити стандарти надання медичних послуг, їх вартість (ринкову вартість); прописати відповіальність лікарів, права медиків та пацієнтів; підготувати відповідну нормативну та законодавчу базу; визначити перелік послуг, що будуть надаватись безкоштовно за рахунок бюджетного фінансування, і таких, що подаватимуться за рахунок медичного страхування. Все вищезазначене має стати підготовчим етапом перед запровадженням ОМС, і для реалізації цього потрібно близько 1 року.

З метою створення дієвої системи медичного страхування Ліга страхових організацій України (ЛСОУ) та Міністерство охорони здоров'я (МОЗ) розробили та подали на розгляд Держфінпослуг дві концепції запровадження ОМС в Україні [3]. Переважно вони подібні між собою, проте мають і певні відмінності. Важливим є те, і на цьому найбільше непорозумінь та спекуляцій, що жоден застрахований сплачувати страхові внески за власні кошти не буде, оскільки бюджет та роботодавці — основні платники, за рахунок яких громадяни отримають МС.

Слід визначитись і стосовно моделі та форми ОМС, врахувавши як економічні можливості, політичну стабільність і ментальність нації, так і найбільш позитивний досвід інших країн. Із усіх варіантів медичного страхування, що існують в світі (бюджетна, соціальна, приватна), на думку вітчизняних фахівців та міжнародних експертів, для України найбільш прийнятною є бюджетно-страхова, яка передбачає різні джерела фінансування: бюджетне, обов'язкове та добровільне медичне страхування, платні послуги.

На нашу думку, для впровадження в Україні МС необхідно зробити низку таких першочергових кроків:

- уточнити роль та значення МС в економічному та соціальному розвитку країни, перш за все, як важливого елемента фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я, механізму перерозподілу коштів на потреби медицини, засобу реалізації принципів ринку в галузі та інструменту забезпечення соціальних гарантій населенню щодо отримання якісної медичної допомоги;

- впровадити економічно вдосконалену і ефективну соціально справедливу модель функціонування охорони здоров'я, яка має ґрунтуватися на принципах солідарності, обов'язковості, доступності та фінансової самостійності;

- побудувати розширену системи медичного страхування в Україні, яка б органічно поєднувала державний та приватний сектори медицини, як напряму підвищення ефективності фінансового забезпечення державних гарантій у сфері охорони здоров'я;

- приділити підвищенню уваги розвитку добровільного медичного страхування (ДМС) у таких основних аспектах, як фінансовий, організаційний, законодавчий.

Міжнародний досвід фінансового забезпечення різних моделей охорони здоров'я дає підставу стверджувати, що найбільш ефективною, як з точки зору формування та використання фінансових ресурсів, так і з погляду інтеграції та взаємоузгодження інтересів всіх учасників, а отже, рівня якості медичної допомоги, є система, заснована на принципах соціального страхування. На нашу думку, враховуючи історичні, національні, економічні особливості України є доцільним побудова системи ЗДСМС на засадах моделі О. Біスマрка, яка модифікована із застосуванням принципів моделі В. Бевериджа в частині фінансування пріоритетних державних програм, наукових досліджень.

Таким чином, страхову медицину слід розглядати як дієвий механізм подолання фінансового дефіциту в галузі нераціонального використання обмежених ресурсів, що має

сприяти поліпшенню якості медичної допомоги та соціальному захисту населення. Розвиток добровільного медичного страхування є об'єктивною потребою, що може підвищити якість медичного забезпечення, збільшити надходження коштів у систему охорони здоров'я України. Можна констатувати наявність негативної страхової психології у населення України, оскільки фінансова нестабільність, кволій розвиток медичного страхування супроводжується недовірою до страхових компаній з боку населення.

Впровадження ефективної системи медичного страхування в Україні потребує, на нашу думку, реалізації низки невідкладних заходів спрямованих на вирішення загальної проблеми реформування вітчизняної системи охорони здоров'я. Зокрема, потребують розробки: концепція та програми соціального захисту населення різних регіонів та галузей економіки України; методичне забезпечення (на уніфікованих засадах) автоматизованого розрахунку вартості окремих видів медичної допомоги й послуг у системі страхування здоров'я; стандарти на види медичної допомоги й послуги в системі страхової медицини, критерії і показники, необхідні для класифікації медичних установ і послуг у рамках сучасної системи медичного страхування. Неодмінними складовими успішної реалізації реформ є збільшення економічної зацікавленості роботодавців (передусім великих підприємств) у медичному страхуванні працівників, шляхом включення відповідних витрат у собівартість продукції або послуг підприємства, а також розмежування гарантованого державою обсягу медичної допомоги і пакету послуг добровільного медичного страхування.

Реформування економічних зasad охорони здоров'я країни повинно почнатися, перш за все, з укріплення фінансової основи галузі, зі зміни загальної системи фінансування, а саме обов'язкового переходу від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення. Зокрема, ми підтримуємо позицію [10, с.41], що в цих умовах медичне страхування повинно поділятись, як мінімум на три рівні: виділення коштів з бюджету на надання мінімальних медичних послуг; визначення Міністерством охорони здоров'я України переліку хвороб, які будуть лікуватися за рахунок бюджетних коштів; комерційне страхування, яке передбачає отримання медичних послуг через систему медичного страхування у страхових організаціях.

Отже, слід всебічно впроваджувати на місцях позитивний досвід змішаної системи медичного страхування, яка забезпечує рівні можливості і доступність медичних послуг високої якості для всіх громадян. Суспільство і держава, відповідальні за рівень здоров'я і збереження генофонду України, визначаючи пріоритетність охорони здоров'я, поліпшення умов праці, навчання, побуту і відпочинку населення, вдосконалення медичної допомоги у сукупності із розв'язання екологічних проблем і пропагандою здорового способу життя.

Література:

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року N 86/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – Ст. 79.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 14 січня 1998 року N 16/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – Ст. 121.

3. Андріїшина Н. Перспективи медичного страхування в Україні [Електронний ресурс] / Н. Андріїшина // Щотижнева інформаційно правова газета «Правовий тижневик». – 2008. – № 17–18(90–91). – Режим доступу до ресурсу : www.legalweekly.com.ua.
4. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 351 с.
5. Бзовецька А. О. Інформаційне забезпечення громадськості щодо страхової медицини / А. О. Бзовецька // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Випуск «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2002. – № 543. – С. 187–193.
6. Виноградов О.В. Державне управління багатоканальним фінансуванням закладів охорони здоров'я / О. В. Виноградов // Статистика України. – 2006. – № 2. – С. 65–67.
7. Єрмілов В. С. Історичні паралелі медичного страхування минулого та сьогодення нашої країни / В. С. Єрмілов // Охорона здоров'я України. – 2001. – № 2. – С. 48–50.
8. Куценко В.І. Потенціал сфери охорони здоров'я: регіональні аспекти / В. І. Куценко, Л. Г. Богуш // Економіка України. — 1999. — № 3. — С. 61–69.
9. Ляхоцький В. П. Страхова медицина в Україні: історія та сучасність / В. П. Ляхоцький, В. І. Євсеєв, В. І. Сергієнко та ін. – К. : Пульсари, 2003. – 82 с.
10. Мних М.В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / М. В. Мних // Держава і економіка. – 2006. – № 11. – С. 39–41.
11. Нагайчук Н. Г. Аналіз системи медичного страхування в Україні / Н. Г. Нагайчук // Вісн. Укр. акад. банк. справи. – К., 2007. – № 2 (19). – С. 41–46.
12. Надюк З.О. Ринок медичних послуг: роль держави у фінансуванні системи охорони здоров'я України / З. О. Надюк // Державне управління. – 2008. – № 4. – С. 100–103.
13. Ніктбахт Е. Фінанси / Е. Ніктбахт, А. Гропеллі ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1993. – 288 с.
14. Павлюк К. В. Фінансування охорони здоров'я як складової людського капіталу / К. В. Павлюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 143–148.
15. Устінов О. Медичне страхування: обговорення триває [Електронний ресурс] / О. Устінов // Тижневик «Аптека». – № 1. – 2009. – Режим доступу до ресурсу : www.apteka.ua.

А.О. Блинов, д-р экон. наук, проф.,
ВЗФЭИ, Москва, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ТВОРЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрен творческий подход к управлению организациями. Творческий капитал организации обеспечивает выполнение трех основных функций: воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую. Разработаны рекомендации по развитию творческого потенциала деятельности организации. Предложена нелинейная модель творческого инновационного потенциала организации, которая является совокупностью творческого и инновационного процессов. Приводятся стадии творческого потенциала деятельности организации

The creative going for organizations management is considered. The creative capital of organization is provided by implementation of three basic functions: reproduction, investment and stimulant. Recommendations on development of creative potential of organization activity are made. The nonlinear model of creative innovative potential of organization which is the aggregate of creative and innovative processes is offered. The stages of creative potential of organization activity are brought.

Экономика стран с развитой рыночной экономикой – это экономика с явно выраженным инновационными чертами. Базой инновационного развития являются творческий подход к управлению организациями. Творческий капитал обеспечивает выполнение трех основных функций: воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую. Творческий капитал — это знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать для создания богатства. Другими словами, это сумма всего того, что знает и чем обладает персонал и что формирует конкурентоспособность организаций. Знания и навыки сотрудников организации, их профессиональные качества являются тем инструментарием, посредством которого создается интеллектуальная продукция, формирующая нематериальные активы организации. Человеческий потенциал играет первостепенную роль в создании творческого потенциала организации. В понятие человеческого потенциала включают также:

- компетентность, умение решать проблемы;
- интеллект;
- творческие способности;
- демографический и духовный потенциал;
- лидерские качества;
- мотивацию;
- психометрические данные.

Профессиональные знания сотрудников организации определяются, прежде всего, уровнем и качеством образования. Это то, что позволяет в процессе профессиональной деятельности успешно пополнять знания, приобретая их в результате трудовой деятельности и на занятиях по профессиональной переподготовке или повышению квалификации. Знания сотрудника – это инструментарий, посредством которого создается

интеллектуальная продукция, как результат творческого процесса. Создание интеллектуальной продукции порождает новые знания, тем самым увеличиваются человеческие активы и творческий потенциал организации. **Основная цель статьи заключается в исследовании творческого потенциала на предприятиях и разработка рекомендаций по развитию творческого потенциала деятельности организации.**

Прирост человеческих активов происходит и в процессе целевого обучения специалистов, проведения учебных занятий по повышению квалификации и профессиональной переподготовки сотрудников организации. В связи с этим в передовых компаниях и фирмах США и Западной Европы обучению сотрудникам в период их трудовой деятельности в организации придается исключительно важное значение. На учебу отводится до 20–30% рабочего времени. Профессиональная учеба организуется бесплатно для сотрудника и проводится периодически по планам переподготовки и повышения квалификации специалистов.

Однако, для реализации имеющихся и полученных знаний необходим опыт, навыки в решении профессиональных проблем, задач, которые возникают в инновационной деятельности организации. Прежде всего, необходимы навыки творческой работы, без которых создание творческого невозможно.

Весьма часто имеет место опыт и навыки у некоторых специалистов, которые присущи только данному сотруднику и не могут быть переданы любому другому члену коллектива организации. В творческой деятельности – это опыт предвидения, интуитивный выбор направления исследований, методов решения задач.

Возможности успешного приобретения знаний и получения навыков во многом зависят от профессиональных качеств сотрудника и, прежде всего, от психометрических характеристик и способностей человека. Весьма важными для наращивания человеческих активов за счет увеличения объема коллективных знаний и навыков являются такие способности сотрудников как:

- обучаемость, восприимчивость к новым знаниям, жажда получения новых знаний;
- склонность к критическому мышлению;
- умение абстрагироваться, моделировать ситуацию, восприимчивость информационных технологий;
- деловитость, настойчивость в достижении поставленной цели, в решении задач;
- работоспособность, организованность, творческая «жилка».

Не последнюю роль в наращивании человеческих активов в процессе жизнедеятельности организации играют профессиональные наклонности, творческий подход к работе и профессиональная квалификация сотрудников. Существенным при этом является соответствие этих характеристик занимаемому сотрудником месту в коллективе, соответствие качеств сотрудника поставленным перед ним задачам.

Если знания и опыт могут приобретаться и наращиваться сотрудником организации в процессе профессиональной деятельности, особенно активно в процессе творческой деятельности, то психометрические характеристики, способности и наклонности каждого

отдельного индивида являются данными ему от природы и могут лишь развиваться, но не могут быть приобретены как элемент обучения или воспитания.

Человеческий потенциал организации зависит от:

- деловитости, настойчивости в достижении поставленной цели, в решении задач;
- работоспособности, организованности, творческой «жилки».

Потенциал творческой активности коллектива сотрудников организации, который обеспечивает эффективное использование человеческих активов, позволяет получить больше, чем сумму усилий отдельных членов организации, т.е. достигается синергетический эффект. Составляющая творческого потенциала определяется корпоративной культурой. Корпоративная культура способствует накоплению знаний, приобретению новых навыков, обогащению опыта и совершенствованию профессиональных качеств.

Корпоративная культура организации – это неотъемлемая часть творческого потенциала организации. Она определяет эффективность творческого процесса и успешность наращивания знаний и навыков сотрудниками организации.

В современных условиях бурного развития инновационной экономики, непрерывного совершенствования производства, постоянного обновления выпускаемых товаров и услуг «ноу-хау» приобретают особое значение, обеспечивая успех в конкурентной борьбе и расширение рыночных ниш в организации, все это повышает творческий потенциал организации.

Мной разработана нелинейная модель творческого инновационного потенциала организации (рис.1), которая является совокупностью творческого и инновационного процессов и представляется как непрерывная цепь параллельно - последовательно протекающих однородных циклов. Создаваемая на творческом участке цикла интеллектуальная собственность, частично или полностью реализуется в завершающем цикл инновационном процессе(1). Технологически циклы творческого потенциала деятельности организации представляют в виде шести последовательно реализуемых стадий, как это показано на рис. 2.

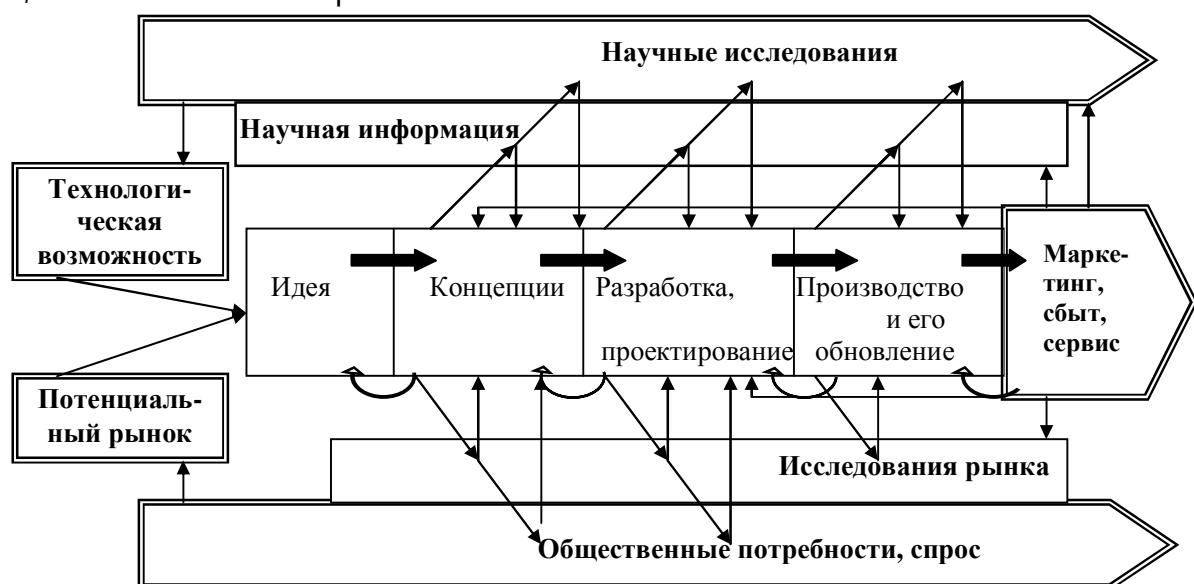


Рис. 1. Нелинейная творческая инновационная модель потенциала организации

Цикл начинается с разработки дифференцированного направления развития творческого потенциала организации в начающемся цикле (стадия 1), что позволяет уточнить направление научных исследований по определению сферы последующей творческой деятельности организации в этом цикле (стадия 2).

При этом сфера творческой деятельности соответствует получаемому в завершении второй стадии цикла конкретному решению, которое определяет не только вид будущей инновационной продукции, но и ее особенности, ее отличительные черты, новизну и связанное с этим новое качество.

Наличие творческого решения в организации в принятом дифференцированным направлении развития продукции, производимой организацией, является основополагающей предпосылкой для начала творческого процесса, в котором эта продукция будет создаваться. Поэтому следующая стадия цикла творческого потенциала организации (стадия 3) открывает инновационный процесс с его планирования. На этой стадии производится определение целесообразности производства новой продукции, эффективности будущего производственного процесса, его окупаемости и уточнение всех видов затрат для обоснования величины инвестиционных и творческих вливаний на последующих стадиях цикла.



Рис. 2. Стадии творческого потенциала деятельности организации

Следующая 4-я стадия цикла развивается в соответствии с разработанными планами и включает научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по созданию новой продукции и отработке технологии ее производства, доводке инновации до рыночного образца. В случае отсутствия необходимых для проведения этих работ инвестиций или творческого потенциала персонала организации происходит возвращение на 2-ю стадию цикла к поиску и исследованию новых творческих идей и новых технических решений, которые предопределят создание совершенной продукции и будут более привлекательными для инвесторов.

При наличии в организации достаточных собственных средств или притоку необходимых инвестиций на 4-й стадии цикла продукция доводится до рыночного образца, что позволяет перейти к подготовке серийного производства инновационной продукции. Запуск серийного производства определяет начало собственно инновационного процесса создания и сбыта инновационной продукции с его характерными этапами:

- внедрение;
- рост;
- замедление роста;
- спад.

Все это происходит на 5-й и 6-й стадиях цикла творческого потенциала деятельности организации.

В различных циклах каждая однотипная по своему содержанию стадия творческого потенциала деятельности организации не одинакова по продолжительности и по объему выполняемых работ. Особенno это касается 1-й, 2-й и 4-й стадий, в которых велика роль творческой деятельности коллектива организации и определенной случайности нахождения перспективной инновационной идеи и ее воплощения в реальной продукции.

В шестой стадии цикла осуществляется управление реализацией инновации, происходит создание и сбыт инновационной продукции. Она может быть как достаточно продолжительной, в случае существенного скачка качества новой продукции и успешного отрыва от конкурентов по разработанной технологии, а может оказаться непродолжительной, если развитие продукции в выбранном дифференциированном направлении осуществляется быстрыми темпами и на рынке появляется подобная более качественная продукция, создаваемая конкурентами.

Однако, как во втором, так и в первом варианте развития ситуации циклы творческого потенциала деятельности организации в эффективно функционирующей организации не прерываются. В случае удачной реализации инновации и большой продолжительности 6-й стадии цикла творческой деятельности происходит лишь смещение акцента в выборе направления дальнейших исследований, с большой вероятностью происходит переход к конгломератной диверсификации направления развития организации.

Творческий потенциал организации позволяет изучить стадии протекающих циклов в широком диапазоне. Однако при подобном подходе затруднено управление системой как совокупностью стадий на всем протяжении цикла.

Возможность повышения эффективности создания и использования творческого и инновационного процессов рассматривается на рис.2 разработки и вывода товара на рынок. Этот процесс включает этапы от генерации идей до начала коммерческой

реализации товара. В этот период организация создаёт потенциальные варианты, получает представление потребителей от них, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, разрабатывает опытные образцы продукции, испытывает их и внедряет на рынке. Экономия на первых этапах может вызвать большие издержки, и даже потери на последующих. Поэтому разумная политика состоит в тщательной проверке концепции товара на ранних стадиях. Данный рисунок более детализирован, чем приведенный выше, поскольку принципы, использованные для построения циклов и этапов принятия разнородных решений, позволяют конкретизировать задачи, чтобы вовремя устраниить малоэффективные варианты. Концепция организации такого процесса позволяет снизить риск ошибочных решений и издержки, возникающие в процессе выполнения производства нового товара.

При этом важнейшим пунктом этих научно-исследовательских проработок является прогнозирование тенденций развития, совершенствования продукции организации.

Результаты прогнозирования тенденций развития творческого потенциала процессов в отрасли должны позволять выявлять необходимость изменений в двух направлениях деятельности предприятия [2]:

- совершенствование выпускаемой продукции и расширение ее ассортимента за счет инноваций;
- модернизация производственной и социальной структуры организации, а также развития инфраструктуры.

Первичным в прогнозировании на данном этапе планирования является не определение направления совершенствования выпускаемой в отрасли продукции, а модернизация производственной структуры и развитие инфраструктуры являются вторичным.

Выявление необходимости поиска направления совершенствования творческого потенциала возможно на основании "сигналов", которые исходят:

- от потребителей продукции и связаны с изменениями общественных потребностей;
- в результате изменений наших представлений о технических возможностях отрасли, связанных с научно-техническим прогрессом.

Конечной целью прогнозирования на этом этапе планирования является определение вида и создание образа продукции, которая будет выпускаться в данном цикле творческого потенциала деятельности организации. Весь процесс прогнозирования происходит в несколько этапов:

1. Определение совокупности свойств, которые предопределяют направления совершенствования продукции в заданных рамках диверсификации;
2. Выявление группы существенных свойств из сформулированной совокупности, обеспечивающих удовлетворение наиболее значимых проявляющихся общественных потребностей;
3. Выдвижение инновационной и творческой идеи, в которой определяется, каким образом могут быть обеспечены выявленные существенные свойства продукции, и тем самым проявляется образ будущей продукции, предлагаемой к выпуску в данном цикле интеллектуально-инновационной деятельности.

Последующие шаги планирования состоят в определении перспективности и коммерческой значимости выдвинутой инновационной идеи. Положительные выводы по этим показателям являются основанием для принятия идеи к дальнейшей разработке.

Это позволяет определиться с тематикой исследований и конструкторских проработок для получения технического решения проблемы совершенствования продукции и формирования облика инновации, создания макетов и опытных образцов в соответствии с техническим воплощением идеи.

Более эффективным в реализации выбранной сферы инновационной деятельности является осуществление патентного поиска: сбор, обработка и анализ информации в соответствующих нишах рынка, а также в областях научных исследований и технического творчества.

В каждой организации, и даже на различных циклах творческого потенциала деятельности одной и той же организации, процесс поиска и выявления плодотворной инновационной идеи происходит специфично и не может быть введен в рамки стандартного алгоритма. Однако общим во всех случаях является база инновационного творчества – собираемая информация об общественных потребностях, достижениях научно-технического прогресса (НТП) и фундаментальной науки. Выбор форм и методов сбора и обработки информации, а также методика ее использования определяется спецификой деятельности организации и сложившимися традициями, корпоративной культурой коллектива специалистов организации.

Мной предложено два возможных пути развития творческой потенциала деятельности организации:

- при отсутствии инновационной и творческой идеи осуществляется поиск возможностей использования результатов инновационной и творческой деятельности других организаций;
- при наличии инновационной идеи, которая была выдвинута творческим коллективом организации, производится дальнейшая проработка собственной новации.[3]

Первое направление развития деятельности организации на этой стадии ведет к анализу возможностей приобретения патента или лицензии и осуществляется путем изучения в основном патентной литературы и сведений об инновационной деятельности конкурентов. Однако возможности приобретения патента или лицензии определяются финансовым состоянием организации, а также срочностью внедрения на рынок с конкурентоспособной продукцией. [4]

При отсутствии финансовых возможностей использования инноваций других организаций происходит возвращение к поиску собственных инновационных идей. При наличии финансовых возможностей приобретения патента или лицензии дальнейший процесс может развиваться по двум вариантам:

- приобретение патента на изобретение или полезную модель, на базе которого можно создать новую технологию и осуществлять производство инновационной продукции, обладая эксклюзивными правами на эту продукцию;
- заключение лицензионного договора на производство конкурентоспособной продукции по уже отработанной технологии на предприятиях лицензиара.

Постановка цели и проведенное целевое прогнозирование позволяют перейти к определению плановых показателей творческого процесса. При осуществлении планирования обосновывается экономическая целесообразность творческого процесса, определяется время окупаемости инвестиций, намечаются необходимые для этого объемы производства, определяются все виды затрат и доходность проекта в целом.

Поставленные цели и установленные пути их достижения при прогнозировании и решении задач планирования позволяют обоснованно сформулировать задачи, стоящие перед организацией, для успешной реализации интеллектуального капитала в инновационном процессе. Практическое решение поставленных задач по внедрению в производство инновации, налаживанию производства и сбыта инновационной продукции осуществляется через множество мероприятий и работ, которые необходимо разработать, составив программу их реализации. На основе содержания управленческого решения осуществляется разработка плана его реализации, то есть плана достижения поставленной цели, в котором определяют для каждого мероприятия время, силы и средства для их выполнения и связь с другими мероприятиями плана. [8]. Разработка плана и последующее доведение его до исполнителей является основой и началом процесса реализации решения. Учитывая вышеизложенное, можно предположить, что наиболее эффективным в управлении творческим потенциалом организации являются инновационные мероприятия, то есть мероприятия, в которых используются новые, более совершенные и эффективные принципы достижения результатов. Творчество определяется не абсолютной новизной мероприятия, само мероприятие может быть известным и применяемым в других отраслях производства или сервиса. [6]. В конкретном процессе, управление которым осуществляется в данной организации, известное мероприятие дает новый эффект и позволяет получить результат лучше, чем традиционно проводимое мероприятие.

Существенно повышают эффективность производства и сбыта продукции творческие и инновационные мероприятия в инфраструктуре организации, в производственной сфере и в управлении организации. Таким образом, успешное управление творческим капиталом определяется правильным выбором цели и постановки задач, решение которых обеспечивается реализацией совокупности мероприятий в производственной сфере, инфраструктуре, в системе управления и социальной структуре организации. [7]. Эффективное использование и производственной, и социальной структур предпринятием зависит от способности руководства фирмы своевременно и грамотно принимать решения по проведению инновационных мероприятий, совершенствующих состояние элементов инфраструктуры, обеспечивающих производство товаров, повышение их качества и конкурентоспособности в меняющихся условиях рыночных отношений.

Совокупность творческих мероприятий и является механизмом, обеспечивающим возможность совершенствования управления творческим потенциалом деятельности организации.

Литература:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации /Пер. с англ. Под науч. ред. А.Г.Сеферяна.- СПб.:Питер, 2008.- 384 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. – СПб: Питер, 2005. – 832 с.
3. Блинов А. Опыт исследования внутрифирменных коммуникаций предприятия / А. Блинов, В. Захаров, И. Захаров // Социологические исследования. – 2008. - № 11. – С. 28-39
4. Гиус А. Живая компания. Рост, обучение и долгожительство в деловой среде / А. Гиус. – СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 221 с.
5. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин., И.В.Захаров, О.С.Рудакова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 304 с.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг; пер. с англ. – СПб: Питер, 2004. – 512 с.
7. Робсон М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: Практическое руководство /Пер. с англ. Под ред. Н.Д.Эриашвили.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с
8. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.

О.І. Ступницький, канд. екон. наук, проф.

**КООРДИНАЦІЯ РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗІ СТРАТЕГІЯМИ ІНШИХ ЕЛЕМЕНТІВ
КОМПЛЕКСІВ КОМУНІКАЦІЇ ТА МАРКЕТИНГУ
(ПРАКТИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ)**

У статті проаналізовано особливості формування міжнародних рекламних стратегій і основні методи розрахунків рекламного бюджету, здійснено їх групування, ранжування за ефективністю і витратами на застосування. Запропоновано методичні рекомендації з оцінювання економічної ефективності реклами та формування за допомогою неї оптимальної рекламної стратегії.

This article analyses specialties of forming international advertising strategies and basic methods of accounting the advertising budgets, plus was realized it grouping also was made ranking of effectiveness of consumptions. Also article suggests the methodological recommendation for evaluation of economic advertising effectiveness and forming with it help the optimal advertising strategy.

Визначення цілей реклами є початковим і найважливішим етапом формування рекламної стратегії, що може забезпечити досягнення очікуваних рекламних ефектів. На практиці ж на багатьох підприємствах мета реклами визначається у найзагальнішому вигляді ("створити сприятливий образ товару", "сприяти збільшенню збути", "виділити товар серед інших"), сприяє низькій ефективності використання коштів на рекламу та неможливості точно оцінити її ефекти. Конкретних методик встановлення таких цілей у літературі не виявлено, наводяться лише окремі рекомендації щодо цього. Так, зокрема, виділяють такі чотири основні рекламні цілі: підвищення обізнаності з товаром, посилення прихильності до товару, покращання маркетингових показників щодо товару, збільшення вартості марки товару (бренду), що є досить обмеженим підходом [1]. Вчені виділяють різні рекламні цілі залежно від того, чи реклама: а) призначена для покращення існуючих позицій товару; б) стосується майбутнього, тобто підготовки потенційного покупця до продажу; в) спрямована на створення у споживача прихильності до товару; г) має на меті збільшення обсягів збути; д) пов'язана з конкретною акцією; е) спрямована на створення певного образу (високої якості, надійності, якості обслуговування, громадської позиції компанії, технологічного лідерства тощо).

Наразі існує досить багато праць, у яких проаналізовано сутність реклами, визначено її роль та значення, розроблено методичні підходи до її планування, реалізації, оцінки рекламних ефектів, досліджено особливості різних видів реклами. Проте, окрімм доробком є питання стратегічного планування, зокрема формування маркетингових і рекламних стратегій, дослідження таких зарубіжних і вітчизняних науковців як: Дейян А. [2], Джекінс Ф. [3], Джулер А., Дрюніані Б.[4], Уэллс У., Бернет Дж., Мариарти С. [5], Янковский К. [6], Лук'янець Т.І. [7]. У працях цих авторів розглянуто проблеми формування принципів стратегічних рекламних кампаній, класифікації рекламних стратегій, методичних підходів до фінансового забезпечення, планування та реалізації рекламних стратегій.

Водночас щодо виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, слід відзначити, що в науковій літературі рекламна діяльність та стратегічне планування

досліджуються загалом відокремлено, виділяються лише окремі методи розробки рекламної стратегії, а системний підхід до її формування практично відсутній. Крім того, багато досліджень стосується особливостей маркетингу та реклами в умовах розвинutoї ринкової економіки, а їхню специфіку в умовах переходу до ринку досліджували мало.

Метою статті є виявлення і аналіз методичних і прикладних засад формування рекламної стратегії підприємства з урахуванням і позиціювання, і розрахунків економічної ефективності бюджетних витрат.

Окремим етапом формування рекламної стратегії підприємства є оцінка витрат на рекламні заходи та встановлення рекламного бюджету. Витрати на рекламу за економічною сутністю є поточними витратами. Водночас вони є одним із факторів зростання обсягу збути і рентабельності рекламодавця, часто їхній ефект відчутий лише через тривалий час після здійснення. Тому ці витрати також можна вважати інвестиціями, що, подібно до інших капіталовкладень, окуповуються роками. Весь комплекс рішень із розробки рекламного бюджету можна поділити на два елементи: визначення загального обсягу грошових коштів, що виділяються на рекламу, та розподіл загального обсягу за статтями витрат бюджету. Основними факторами, які впливають на обсяг рекламних витрат, є наступні:

1. Специфіка рекламиованого товару. Найбільші обсяги рекламних витрат припадають на марочні фасовані продукти харчування, лікарські препарати, косметику і тютюнові вироби. Сім із десяти найбільших рекламодавців у світі виробляють саме ці товари. Частка витрат на рекламу в загальному обсязі їхнього збути в середньому становить 3-6,5%.

2. Етап життєвого циклу товару. На початкових етапах використовується ввідна реклама, на яку в більшості випадків витрачають понад половину всіх рекламних витрат. На етапах росту і зрілості використовується підтримуюча реклама, а на завершальних етапах – нагадуюча.

3. Обсяг і географічні розміри ринку, показники збути і прибутків рекламодавця.

4. Роль реклами в комплексі маркетингу. Різні маркетингові стратегії вимагають різної ролі реклами. Так, вона є значно суттєвішою для стратегії агресивного маркетингу, ніж для стратегії вибіркового проникнення.

5. Витрати конкурентів.

6. Участь у здійсненні рекламної діяльності вищого керівництва підприємства. Керівники підприємств по-різному ставляться до реклами: від явного неприйняття до особистої участі у створенні рекламних звернень.

Рекламні витрати доцільно ділити, за ступенем впливу на кінцевий рекламний ефект, на змінні та постійні. До змінних витрат відносяться витрати на закупівлю простору і часу в засобах поширення інформації, що є основною частиною реклами витрат. Так, на це витрачається у середньому близько 80–90% будь-якого рекламного бюджету, в той час як на проведення досліджень та розробку рекламних звернень – лише 10–20% [7]. Обсяг змінних реклами витрат, подібно до обсягу змінних витрат на виробництво товарів, узaleжнений від розміру цільової аудиторії, кількості рекламиованих товарів, реклами витрат, заходів. Саме від цих витрат прямо пропорційно залежить ефект реклами. Решта видів витрат (на виготовлення і зберігання реклами в матеріалів; дослідження; заробітну плату та оплату службових витрат працівників відділу реклами; оплату послуг реклами агенцій,

нештатних консультантів; накладні витрати, амортизація обладнання відділу реклами та ін.) – це постійні витрати, оскільки їх обсяг не є визначальним для ефекту реклами. Основними ж статтями рекламного бюджету залежно від функціонального призначення є: а) адміністративні витрати – заробітна плата працівників рекламного відділу, накладні витрати; б) витрати на придбання рекламного простору в засобах поширення інформації; в) витрати на виробництво рекламиносіїв; г) гонорари рекламним агентствам; д) інші рекламні витрати (наприклад, поштові, транспортні, інформаційні тощо).

Основні методи визначення рекламного бюджету проаналізовано та проранжовано у порядку зростання їхньої ефективності та витрат коштів і часу на їх застосування. Ця оцінка не є абсолютною, оскільки здійснена на підставі аналізу теоретичних та емпіричних досліджень, а залежно від ринкової ситуації, ролі реклами, кваліфікації працівників ефективність і витрати на застосування окремого методу можуть суттєво змінюватися у різних випадках. Обираючи метод, рекламодавці необхідно, перш за все, порівняти ймовірні витрати на застосування методу з очікуваним ефектом від його використання. Так, використовуючи метод інерції, рекламний бюджет залишають минулорічним, проте змінні рекламні витрати коригують на величину зростання розцінок на рекламу. При цьому важливого значення набуває прогноз діяльності конкурентів. Якщо вони не планують збільшувати витрати, відносні частки рекламних витрат можуть залишитись незмінними. У протилежному випадку частка рекламидавця, що не збільшив витрат, суттєво змениться. Використовуючи метод витрат на одиницю товару, встановлюють фіксований обсяг рекламних витрат на одиницю продукції минулого, поточного чи майбутнього року. Цей метод має суттєві недоліки – складність визначення фіксованого обсягу витрат, відсутність причинно-наслідкового зв'язку між реклами та збитком, які притаманні більшості методів розрахунку на підставі співвідношень. Метод витрат з розрахунку на споживача подібний до попереднього, та за основу при цьому беруть кількість споживачів або торгових точок у регіонах: розподіл бюджету між регіонами здійснюють пропорційно кількості магазинів. Цей метод є достатньо ефективним, але при його використанні необхідно враховувати особливості ситуації в різних регіонах. Метод відсотка від обсягу збитку (прибутку), відомий у розвинутих країнах як "A/S метод", є одним з найпоширеніших внаслідок простоти застосування. Складним при цьому є лише визначення вірного відсотка. Для його встановлення можливі порівняння з показниками конкурентів, середніми в галузі, але лише з врахуванням специфіки конкретного товару і підприємства. Підвищене значення відсотка для товару у порівнянні з конкурючими може виправдовувати очікуване зростання частки ринку, високі прибутки чи зміни в товарі, нова збутова стратегія тощо. Недоліки методу ті ж, що і у всіх методів визначення витрат на основі співвідношень – складність визначення оптимального відсотка, відсутність зв'язку між реклами та збитком. Використання у цьому методі відсотка від прибутку, а не збитку дає можливість краще враховувати особливості окремих товарів, а також забезпечити наявність коштів для реклами.

При застосуванні методу конкурентного паритету рекламні витрати встановлюють подібно до основних конкурентів чи до середніх витрат у товарній категорії. Найпоширенішим є встановлення відносної частки рекламних витрат, що є рівна відносній частці ринку; при цьому співвідношення рекламних витрат певного рекламидавця до обсягу збитку буде рівним середньому в галузі. В такому випадку застосування методу конкурентного паритету відповідатиме використанню методу відсотка від обсягу збитку

(якщо збут вимірюється в грошових одиницях) чи методу витрат на товарну одиницю (якщо збут вимірюється кількістю одиниць товару) при врахуванні середніх значень у галузі. При цьому до методу конкурентного паритету застосовні всі переваги і недоліки названих вище методів. При методі незалежного усередненого прогнозу використовують результати прогнозування групи експертів. Кожен із 5–10 залучених експертів розробляє незалежний прогноз щодо доцільних витрат на рекламу, враховуючи при цьому вплив на обсяг збути різних чинників та взаємозалежність різних маркетингових змінних. Після цього отримані дані усереднюються. Використовуючи метод п'яти запитань, визначають залежність обсягів збуту при різних обсягах реклами витрат: а) при нульовому обсязі витрат; б) при найбільш ймовірному чи поточному обсязі витрат; в) при максимально можливому обсязі витрат; г) при обсязі, що дорівнює половині від поточного чи найбільш ймовірного; д) при обсязі, що на половину більший від поточного чи найбільш ймовірного.

Оцінка збуту при різних обсягах витрат може здійснюватись методом незалежного усередненого прогнозу. Кінцевою метою є визначення найбільш прийнятного обсягу витрат, який залежатиме від цілей маркетингу (максимізації обсягів збуту, прибутків чи ін.). Моделювання дозволяє врахувати вплив на діяльність підприємства різних чинників і обирати найкращу стратегію діяльності, зокрема і рекламну. При використанні експериментування для визначення реклами витрат вибирають кілька тестових ринків, подібних за своїми характеристиками, на яких здійснюють різні обсяги реклами витрат, а їх ефект визначають на підставі приросту збуту. В експериментуванні суттєвим недоліком є те, що враховуються лише короткотермінові ефекти реклами, оскільки, час проведення не дозволяє простежити довготермінові. Крім того, експерименти у більшості випадків стосуються конкретних ринкових ситуацій і проблем, тому використання їх результатів ускладнюється при змінах середовища. При використанні історичного методу детально вивчається динаміка конкретного товару порівняно з основними конкурентами і загалом по категорії, зокрема, обсяги збуту, частки ринку, ціни, особливості маркетингової діяльності. Таким чином, можна простежити ринкові тенденції, середні значення, що допомагає зрозуміти динаміку товарної категорії і значення реклами в ній, оцінити ефекти різних обсягів реклами витрат. Визначаючи бюджет на наступний рік, рекламодавець повинен проаналізувати ситуацію попередніх років з погляду досягнення запланованих показників і прогнозовану ринкову ситуацію наступного року. Спочатку бюджет формують таким чином, щоб були враховані всі зміни середовища: зміни цін на товари, попиту, розцінок на рекламу та ін. Далі розглядають альтернативні обсяги витрат і можливі їх ефекти, на підставі чого вибирають кращий.

Аналіз сучасної економічної літератури з проблем реклами та практичних методик, що застосовуються провідними західними компаніями дає змогу стверджувати, що найбільш ефективним для визначення реклами витрат є цільовий метод, який найбільш повно враховує причинно-наслідкові зв'язки у рекламній діяльності. За цим методом спочатку чітко встановлюють рекламні цілі у контексті загальних цілей підприємства, далі визначають необхідні для їх досягнення реклами заходи і обчислюють їхню вартість. Потрібно враховувати, що реклама не є ізольованим видом діяльності і повинна узгоджуватись з усіма планами підприємства для досягнення загальних цілей. Цільовий метод тісно пов'язаний з так званим "нульовим" підходом. Згідно з ним вимірюються можливі доходи і прибутки за відсутності вкладень у рекламу, а кожна частина

здійснюваних рекламних витрат повинна виправдати себе досягнутим результатом. Це не окремий метод, а швидше – підхід до розгляду рекламного бюджету, що використовує традиційні методи, але лише ті, що прямо пов'язують інвестиції в рекламу з їх результатами. Проте, суттєвою проблемою цільового методу є визначення обсягів коштів, необхідних для досягнення конкретних цілей. Їх можна оцінити на підставі попереднього досвіду, вивчення історії товару, але найчастіше рекламодавці керуються інтуїцією чи здоровим глуздом. При цьому аналізується, як можуть реагувати на рекламу представники цільових аудиторій, враховується купівельна спроможність рекламного бюджету, тобто можливості забезпечення ним необхідного охоплення і певної кількості рекламних контактів.

Загалом основні методи визначення рекламних витрат поділяються на такі групи: 1. Елементарні, в яких не застосовуються раціональні принципи, не враховується ефект реклами, зміни середовища. Обсяг витрат значною мірою залежить від особи, що приймає рішення про асигнування. Зокрема, це залишковий метод та метод інерції. В розвинутих країнах такі методи використовують дедалі рідше. 2. Розрахункові, в яких рекламні витрати співвідносяться з іншими показниками діяльності компанії, її цілями, ефектами реклами. До цієї групи можна віднести методи розрахунку витрат на товарну одиницю, на споживача, як відсоток від збути чи прибутків, метод конкурентного паритету, незалежного прогнозу та метод «п'яти запитань», а також історичний та цільовий. Методи цієї групи використовуються найчастіше, та їх нерідко критикують за простоту. Деякі автори стверджують, що через свою поширеність такі методи забезпечують рівноважний стан реклами серед конкурентів. З цим можна погодитись лише у випадку, якщо норми витрат, наприклад, на одиницю продукції чи як відсотка до збути, визначаються на основі раціональних правил. На практиці ж вони часто встановлюються довільно і не коректуються зі зміною ситуації. 3. Експериментальні, що передбачають збір інформації для визначення бюджету за допомогою спеціальних експериментів. Це потребує значних витрат грошових коштів і часу, тому такі методи не поширені. 4. Математичні, які на основі вивчення попереднього досвіду і ситуації на ринку допомагають вимірювати рекламні ефекти, простежити основні тренди на ринку, визначити вигляд функції реакції на рекламу, оцінити різні обсяги витрат і навіть оптимальний рівень витрат. Це різного роду економіко-математичні моделі. Хоча розроблено багато таких теоретичних моделей, вони не спроявляють значного впливу на прийняття рекламних рішень через свою складність.

Разом з тим такий поділ методів на групи є достатньо умовним, оскільки багато методів поєднують в собі характеристики різних груп. Дослідження практики використання рекламодавцями різних методів визначення витрат дають дещо відмінні результати, але загалом свідчать, що: а) визначення рекламного бюджету здійснюється не стільки на основі наукових підходів, скільки інтуїтивно. Багато рекламодавців встановлюють його довільно, частина з них базує своє рішення на досвіді, а складніші методики вважаються непрактичними; б) звичайно рекламодавці використовують більше ніж один метод; в) найчастіше використовується метод відсотка від обсягу збути на основі прогнозованих обсягів збути, рідше на основі обсягу збути минулих періодів; г) другий за частотою використання – залишковий метод, хоча, в принципі, цей критерій наявності коштів повинен би використовуватись завжди; д) популярним є метод розрахунку рекламних витрат на товарну одиницю, найчастіше при цьому використовують прогнозовані обсяги збути; е)

цільовий метод використовується рідко, і існують найрізноманітніші методики встановлення цілей; ж) теоретичне моделювання використовують менше ніж 5 % рекламодавців; з) значний відсоток нечітких відповідей під час опитування вказує на те, що багато рекламодавців взагалі не знайомі з традиційними бюджетними методами. У зв'язку з цим доцільно зауважити, що, на відміну від існуючої практики, жоден метод, навіть з відносно вищою ефективністю, не може використовуватись ізольовано, а залежать від конкретній ситуації –можливих обсягів витрат (які далі перевіряються на відповідність фінансовим можливостям підприємства) і адекватності очікуваних ефектів.

Найкращі методи – цільовий та історичний – за наявності необхідних даних повинні використовуватись обов'язково. За залишковим методом необхідно здійснити перевірку наявності коштів для реалізації рекламної стратегії. Рекомендується визначення співвідношень "рекламні витрати / обсяг збуту", "рекламні витрати / прибуток", обсяг рекламих витрат на товарну одиницю і порівняння їх з показниками конкурентів, середніми в галузі, трендами. Якщо дозволяють технічні ресурси компанії, потрібно використовувати моделювання та експерименти. Загалом кілька методів дадуть кілька варіантів обсягу бюджету. Необхідно проаналізувати позитивні та негативні сторони кожного варіанту, а також визначити, як зміниться ефект, якщо дещо змінити обсяг витрат у кожному варіанті. В результаті отримаємо найвище і найнижче значення витрат, які далі потрібно оцінити на купівельну здатність з погляду засобів поширення інформації. До уваги звичайно беруться прогнозовані зміни розцінок на них. Потім додаються витрати, не пов'язані з засобами поширення інформації, так звані постійні витрати, і шляхом оптимізації формується загальний рекламний бюджет. Далі необхідно оцінити ефективність отриманого обсягу бюджету, зокрема проаналізувати ймовірність реалізації при даних витратах планованої рекламної стратегії, стратегії комунікацій, а також стратегій інших елементів комплексу маркетингу. Якщо буде виявлено, що стратегії та цілі не можуть бути реалізовані при планованому обсязі рекламих витрат, слід переглянути бюджет, а також у разі потреби і самі цілі. Рекламний бюджет затверджують, лише якщо він забезпечує досягнення поставлених цілей та реалізацію стратегій різних рівнів.

Ефективність рекламного бюджету у значній мірі залежить від постановки і формування творчої стратегії, як чіткого позиціонування реклами від об'єкта цієї реклами за допомогою текстових, художніх і технічних засобів. Остання ґрунтуються на аналізі цільової аудиторії реклами, цілей реклами, загальної рекламної стратегії, планованих засобів реклами, загальної тональності реклами тощо. Загалом, творчі стратегії ділять на такі п'ять основних груп: а) 100% інформативна (100 інфо): реклама включає тільки інформацію про товар і його використання; б) 100% емоційна (100 емо): реклама містить лише емоції. Ціль реклами – асоціювати емоції з товаром; в) інформативно-емоційна (50/50): включає інформаційний та емоційний вплив; г) переважаюче інформаційна (75/25 інфо): реклама забезпечує головним чином інформацією, що підтримується сильними емоціями. Ціль реклами – надати інформацію в емоційному контексті; д) переважаюче емоційна (75/25 емо): реклама в основному передає емоції, хоча включена і деяка інформація. Ціль реклами – пов'язати емоції з товаром. При виборі типу стратегії (загальна, випереджаюча, резонансна, аномально емоційна, унікальна товарна пропозиція, імідж торгової марки, тощо) використовується матриця Росситера-Персі [7]. Вона розглядає дві комунікаційні цілі: досягнення однієї з двох форм

поінформованості про товарну марку (її відомість, пригадування чи обох разом) та передбачає реалізацію однієї з чотирьох стратегій формування ставлення до товарної марки, що залежить від типу залучення споживача у процес купівлі (низьке чи високе) та його мотивації (інформативна чи трансформативна). При цьому варто дотримуватись наступних рекомендацій:

- споживач вибирає таку інформацію, яка є актуальну для нього, відповідає його інтересам, запитам і цілям на цей момент; він шукає в рекламі підтвердження практичної цінності здійсненої покупки або свого вибору;
- увага споживачів до реклами залежить від новизни інформації чи від її оригінального творчого подання, а позитивна інтерпретація реклами пов'язана з почуттям комфорту, близькості та безпеки при її сприйнятті;
- в рекламу необхідно включати такі елементи (стимули), що перевищують рівень адаптації споживача, тобто вигідно відрізняють її від того, що споживач очікував від типової реклами певної категорії товару;
- при формуванні творчої рекламної стратегії варто зосередити увагу на одній провідній ідеї для створення певної схеми сприйняття конкретного товару, тобто реклама повинна бути побудована на простих, зрозумілих за змістом елементах, поданих у завершений композиції;
- формування творчої рекламної стратегії має ґрунтуватись на маркетингових дослідженнях, які дають змогу виявити характер мотивації, звички, стереотипи споживачів, референтні групи, що впливають на прийняття рішення про купівлю, визначити ступінь поінформованості про марку, ставлення споживачів до пропонованих в рекламі її характеристик, вигод, а також проаналізувати особливості реклами конкурентів;
- творча рекламна стратегія є елементом маркетингової стратегії, і тому повинна ґрунтуватись на обраних підприємством стратегіях сегментації і позиціонування та цілях реклами загалом;
- запам'ятовування реклами залежить як від змісту рекламного звернення, тобто творчої стратегії, так і від медіастратегії.

Саме формування медіастратегії (як комплексний план поширення реклами через рекламносії згідно з певним графіком відповідно до загальних рекламних цілей) та здійснення медіапланування є наступним етапом при формуванні загальної рекламної стратегії та оптимального рекламного бюджету. Загальний принцип медіапланування полягає у тому, що всі використовувані ЗМІ повинні забезпечувати одинаковий граничний ефект. Тобто, якщо певний ЗМІ дає вищу граничну ефективність (що визначається реакцією на рекламу у ньому), ніж інші, необхідно збільшувати обсяги його використання доти, доки його гранична ефективність не зрівняється з ефективністю інших. На практиці ж постає проблема вимірювання цієї граничної ефективності різних ЗМІ.

Слід підкреслити, що найважливішим у плануванні та здійсненні рекламної діяльності є вимірювання її ефективності, проте цей процес у більшості випадків є складним, а результати не завжди достовірними. Наразі, незважаючи на величезний поступ у рекламній індустрії та сфері фінансів, проблема оцінки ефективності застосованої рекламної стратегії та формування рекламного бюджету на цій основі залишається далі не вирішеною. На практиці більшість компаній витрачають на рекламу величезні кошти без

будь-якої оцінки ефективності таких капіталовкладень. Необхідність виділення комунікативних ефектів пояснюється тим, що не існує єдиного підходу до пояснення дії реклами при досягненні збутового ефекту. Найпростіше було б припустити пряму пропорційну залежність між збутом і рекламними витратами. Та ситуація ускладнюється тим, що на обсяг збути, крім реклами, впливає безліч інших чинників, як контролюваних, так і не контролюваних рекламодавцем. Такий взаємозв'язок важко визначити кількісно, і тому у більшості випадків на практиці використовуються спрощені моделі впливу на збут кількох окремих чинників. Дійсно, основний вплив реклама чинить не прямо на збут, а на чинникі, що його зумовлюють, і саме через них необхідно оцінювати ефект реклами. Ця ідея була виражена у формі моделі AIDA Е.Левіса [9], яка відображала вплив реклами на увагу аудиторії (attention), потім на зацікавленість (interest), бажання (desire) і дію (action). Ця модель постійно модифікується і у загальному вигляді дісталася назву "ієрархії ефектів".

Короткотермінові комунікативні ефекти залежатимуть від: а) обсягів комунікаційних повідомлень; б) кількості задіяних носіїв маркетингових комунікацій і їх рейтингу; в) обсягів охоплення аудиторії кожним носієм; г) відповідності профілю носія особливостям аудиторії рекламидавця, товару; д) складності сприйняття і запам'ятовування матеріалу аудиторією; е) частоти повторення повідомлень в носії тощо. Ці чинники відображені в економіко-математичній моделі оцінки комунікативної ефективності реклами [10]. Короткотермінові збутові ефекти реклами щодо споживачів, які виявляються протягом кількох місяців і виражаються у збільшенні обсягу продажу і прибутків, що є наслідком комунікативних ефектів, не завжди чітко видимі. Їх можна оцінити, якщо: реклама була ефективною в збутовому плані; існували відмінності між обсягами реклами різних періодів, тобто коли періоди з високими обсягами реклами витрат чергувались із періодами з низькими обсягами чи відсутністю реклами; дія на збут інших факторів залишалась відносно незмінною або була врахована при аналізі [11].

Довготерміновий ефект реклами щодо споживачів, що виявляється через тривалий час після фактичного здійснення витрат на рекламу, полягає у підтриманні інформованості про товар та його іміджу серед споживачів, а також рівня збути. Імідж товару в літературі часто називають "доданою вартістю", якою реклама доповнює функціональні характеристики товару. Тобто реклама потрібна і щоб стимулювати збут, і щоб підтримати його. Такий ефект реклами часто не враховується, побутує думка, що, коли імідж товару вже створено, рекламу можна припиняти, а також, що покупці рідко керуються рекламию при повторних покупках.

Загалом, вважається, що співвідношення між позитивним ставленням і збутом (тобто між комунікативними і збутовими ефектами) виміряти досить важко, воно залежить від особливостей конкретної ситуації. Проте, також вважається, що зв'язок між ними прямо пропорційний. Одним з ефектів реклами є вплив на канали збути, ринковий вплив яких із зростаючим насиченням ринку товарами протягом останнього десятиліття суттєво зрос. Так, існує спеціальна реклама, розрахована на канали збути, але суттєвий вплив на них чинить і реклама, спрямована на споживачів. Стимулюючи прихильність споживачів до товару, вона непрямо впливає і на канали збути, що сприймають її як додаткову гарантію якості, надійності, сприятливого іміджу товару. Нерідко досягнення таких додаткових ефектів потребує більших витрат, ніж прямий ефект щодо споживачів. Так, у дослідженні Р.Стайнера виявлено, що 35% виробників товарів щоденного вживання і 58% виробників так

званих товарів "додаткового пошуку" роблять стратегічний наголос у своїй рекламі на каналах збуту. На думку автора цього дослідження, "роздрібні продавці володіють владою в більшій чи меншій мірі на двох ринках – виробник/роздрібний продавець і роздрібний продавець/споживач. Рівень конкуренції і влада на цих ринках є функцією прихильності споживачів до товару, яка має тісний позитивний зв'язок із розміром рекламного бюджету" [12].

Реклама може також впливати і на товарну категорію, і на діяльність конкурентів. Обсяг збуту товарної категорії може змінюватись під впливом реклами, особливо якщо категорія ще перебуває у процесі розвитку. Реклама пояснює переваги від використання товару, при цьому збільшуючи споживання товарів цілої категорії, оскільки покупці часто плутають подібні марки. Але на вже сформованих ринках ріст частки однієї товарної марки може відбутись лише за рахунок втрати частки іншою, тому реклама одного виробника викликає протидію конкурентів. З іншого боку, якщо рівень рекламних витрат у категорії дуже високий, це може послужити перешкодою для виходу на ринок потенційних конкурентів. Тоді реклама може мати довготерміновий ефект підтримання частки ринку цього товару. Але такий вплив реклами детально вивчають економісти-теоретики, а не маркетологи, і він практично не використовується для визначення рекламної стратегії. Очевидно, що збільшення обсягу продажу залежить від збутової ефективності рекламної кампанії. Як показав аналіз літературних джерел, більшість рекламних звернень мають середню збутову ефективність і дуже багато – нижчу від середньої. Більш ефективною в збутовому плані, згідно з працею [13], рекламну кампанію можна вважати, коли: а) відносна частка рекламних витрат значна при відносно невеликому абсолютному значенні; б) реклама інформує про відносні переваги товару; в) ціна товару близька до конкурючих і ставлення каналів збуту до товару – сприятливе.

Для зрілих товарів без унікальних характеристик на ринку з сильною конкуренцією досягти значного короткотермінового ефекту складно. Реклама для них є швидше захисною, а її ефект довготерміновим. Слід також зауважити, що комунікативні ефекти – забезпечення обізнаності з товаром, позитивного ставлення до нього і подібні, які на практиці найчастіше аналізуються, недостатньо надійні критерії визначення рекламної ефективності, оскільки прямий зв'язок між ними та збутом не доведений. Їх доцільно використовувати лише як додаткові засоби оцінки кінцевого збутового ефекту, а базовим критерієм при формуванні рекламної стратегії може бути тільки очікуваний прибуток від вкладень в рекламу, як і від будь-яких інших інвестицій. Вперше вплив реклами на такі економічні показники діяльності компанії як збільшення обсягу капіталу, обсягу заборгованості почали досліджувати лише у 1980-х pp.[13]. Для більшості капіталовкладень, таких як будівництво заводів, закупівля обладнання, майбутній економічний ефект можна оцінити достатньо точно як доход за мінусом витрат. В рекламі ж практично неможливо пов'язати вкладені кошти із отриманими, беручи до уваги величезну множину чинників, що можуть впливати на поведінку споживача. Саме тому при формуванні стратегії реклами керуються інтуїцією, неповною ринковою інформацією чи певними нормами, що сформувались у галузі. Оцінюючи обсяги збуту і частку ринку компанії без урахування усіх здійснених витрат (в тому числі рекламних), компанії часто переоцінюють власні досягнення.

Щодо ролі реклами, то вона повинна реалізовуватись лише за рахунок чіткої координації стратегій усіх елементів комплексу маркетингу – товарної, цінової, збутої і комунікативної. На підвищення ефективності рекламної стратегії суттєвий вплив мають такі особливості товару: наявність значного первинного попиту на товар; можливість диференціації товару серед інших; велике значення для споживача прихованих властивостей товару на противагу явним; можливість використання емоційної привабливості; наявність засобів для здійснення реклами. Для товарів із визначеними особливостями (наприклад, косметичної продукції, марочних продуктів харчування) вигідні значні обсяги реклами, і співвідношення витрат на рекламу і прибутку від збути зазвичай є високим. Натомість для недиференційованих товарів (зокрема різних видів сировини, солі, цукру) значення реклами мінімальне, а основну роль відіграє ціна.

Дослідження взаємозв'язку рекламної і товарної стратегій у сучасній економічній літературі в основному стосуються позитивності чи негативності зв'язку якості товару та інтенсивності реклами про нього, тобто досліджується, як використовуються комунікації для інформування чи для дезінформування споживачів про якість. Щодо зв'язку рекламної і збутої стратегій, то у літературі не виявлено ґрунтовних досліджень із цієї проблеми. Однак очевидно, що особливості реклами повинні випливати із особливостей і методів збути, що застосовуються підприємством. Так, при прямому маркетингу, що стає дедалі популярнішим, рекламна діяльність повністю контролюється виробником товару. А при непрямому маркетингу значна частина реклами товару оплачується і готується не виробником товару, а каналами збути. Виділяють три типи збути через посередників. По-перше, інтенсивний розподіл, коли для товару ключовою є його доступність для споживача, тому він продається через максимальну кількість збутових центрів. При цьому основний наголос роблять на загальнонаціональній реклами. Реклама в комерційних виданнях спрямована на те, щоб "вштовхувати" продукцію роздрібним продавцям, а реклама в ЗМІ – на те, щоб продукція "витягувалась" у продавців споживачами. Рекламодавець може міняти рекламну стратегію залежно від пріоритету "витягування" чи "вштовхування" в конкретній ситуації. По-друге, селективний розподіл, коли виробник з метою зниження витрат обмежує кількість збутових посередників. Відповідно зменшуються і рекламні витрати на товар. При цьому може використовуватися загальнонаціональна реклама, але основний наголос роблять на роздрібну торгівлю і здійснюється спільна реклама виробника і збутовика. По-третє, ексклюзивний розподіл, коли виняткові права зі збути виробник надає одному збутовику. При цьому недоліки в охопленні ринку компенсиються здатністю підтримати імідж і високі ціни товару. Ексклюзивний збут вимагає тісної співпраці виробника і збутовика і щодо реклами. Виробники можуть виділяти роздрібним каналам збути значні кошти на проведення реклами. Значного поширення останнім часом набули вертикальні маркетингові системи (корпоративні, керовані, контрактні, франчайзингові), що є різного роду об'єднаннями виробників та збутовиків [14]. Вони дають змогу уникнути дублювання зусиль і координувати збут та просування товару, зокрема досягається значна економія рекламних коштів, а також системність і послідовність у реклами.

Загалом, як засвідчить аналіз існуючих літературних джерел, проблема оптимального поєднання елементів комплексів маркетингу та комунікацій у єдину систему з метою реалізації синергічного ефекту і надалі залишається невирішеною, що може стати темою подальших досліджень. Наведені рекомендації стосовно взаємодії реклами з іншими

складовими комплексів, хоча і не є вичерпними, сприятимуть підвищенню ефективності рекламної, а відповідно, маркетингової та загальної виробничо-господарської діяльності підприємства.

Література:

1. Крылов А., Зуенкова О. Рекламная стратегия: постановка задачи и оценка эффективности // www.reklamaster.com.
2. Дейян А. Реклама: Пер. с фр. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 176 с.
3. Джекінс Ф. Реклама. Практ. посібник. – К.: Т-во "Знання", 2001. – 455с.
4. Джулер А., Дрюніані Б. Креативные стратегии в рекламе. – СПб.: Питер, 2002. – 384 с.
5. Уэллс У., Бернет Дж., Мариарти С. Реклама: Принципы и практика: Изд-е второе. – СПб.: Питер, 2001. – 736 с.
6. Янковский К. Стратегический маркетинг. – СПб.: ПИТЕР, 2001. – 448 с.
7. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: Навч.посібник. – 2-ге вид., доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 440 с.
8. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: Навч.посібник. – 2-ге вид., доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 440 с.
9. Дейян А. Реклама: Пер. с фр. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 176 с.
10. Примак Т.О. Оцінка ефективності маркетингових комунікативних кампаній // Маркетинг в Україні. – 2003. – №5. – С.36–39.
11. Романишин С.Б. Вимірювання ефектів реклами діяльності підприємства // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Національний університет "Львівська політехніка". – 2006. – №517. – С.157–162.
12. Чаган Н.Г. Реклама в социокультурном пространстве: традиции и современность // www.managment.com.ua.
13. Чухрай Н.І. Проблеми адаптації маркетингу і логістики до умов вітчизняного ринку // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Видавництво НУ "ЛП". – 2001. – №416. – С.110–118.
14. Маркетинг: Навч.посібник. / Під ред. Крамаренка В.І., Холода Б.І. – К.: ЦУЛ, 2006. – 258 с.

А.В. Ставицький, канд. екон. наук, доц.

ГЕНЕЗИС ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У роботі проаналізований розвиток ідей щодо забезпечення економічної безпеки країни. Особлива увага приділена вивченню ролі держави у регулюванні рівня економічної безпеки в умовах різних економічних систем.

The paper analyzes the development of ideas concerning the implementation of economic security in the country. Particular attention is paid to investigating the role of the state in regulating the level of economic security under different economic systems.

Початок фінансово-економічної кризи 2008 року вимусив усвідомити, що будь-які глобалізаційні процеси потрібно не тільки чітко розуміти, а й контролювати. В умовах посилення міждержавної конкуренції, вирівнювання законодавчих актів в різних країнах і відкритості кордонів державні фінанси залишаються фактично єдиним ліберальним механізмом для здійснення впливу на корпоративні фінанси та фінанси домогосподарств, та відповідно, на економічне зростання, удосконалення структури економіки.

Метою роботи є аналіз розвитку ідей про роль держави у забезпеченні економічної безпеки. Звичайно, що у давні часи не існувало самого поняття економічної безпеки, проте були функції, які на даний момент відносяться до даного поняття.

Надзвичайно важливою була роль держави у цивілізаціях Стародавнього Сходу. Зокрема, панівною була державна власність на землю, рабів при збереженні общинного землекористування, здійснюючи державний контроль над розподілом, споживанням, поведінкою і навіть способом мислення громадян. Фактично, саме активна участь держави у економічних процесах регламентувала господарське життя, що призвело до виникнення конкретних економічних наук – статистики, обліку та аналізу господарської діяльності, управління тощо [1].

Питання економічної, а відповідно, і національної безпеки знаходили своє місце у різноманітних трактатах, у яких пропагандується ідея централізму. У видатній пам'ятці староіндійської економічної думки IV-III ст. до н.е. трактаті «Артхашастра» піднімається питання про роль держави, що має полягати у колонізації окраїн, будівництві шляхів, поселень, плантацій, розробці родовищ, іригаційної системи, розвитку промислів, організації царського господарства тощо, наповненні державної скарбниці при збереженні активного балансу державного бюджету.

У стародавньому Китаї мислитель Конфуцій значну увагу приділяв турботі держави про народний добробут, забезпечення соціальної стабільності, залучення населення до громадських робіт. До важливих функцій держави у Китаї відносилося накопичення товарних запасів у період здешевлення продукції та їх реалізація у періоди подорожчання. Іншими словами, обґрунтовувалася необхідність створення державного резерву, який би вирівнював ціни у довгостроковій перспективі. Також, одним з завдань держави було підтримання купівельної вартості грошової одиниці. Пізніше, у середньовічних уявленнях, правителі мали здійснювати контроль за цінами, послаблюючи сезонні впливи.

Хоча у Стародавній Греції та Стародавньому Римі було розроблено декілька моделей державного управління, на практиці вони фактично не застосовувалися. У Київській Русі

роль держави зводилася до збирання податків та данини з громадян прилеглих територій.

Інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі, ліквідація політичної роздробленості у західноєвропейських країнах, бурхливий процес становлення централізованих національних держав та інші фактори привели до появи меркантилізму, характерною рисою якого був яскраво виражений протекціонізм. Роль держави зводилася до створення умов для забезпечення активного грошового балансу. Фактично, спочатку ця проблема розв'язувалася за допомогою різноманітних заборон та обмежень щодо імпорту товарів та дорогоцінних металів. Пізні меркантилісти відстоювали економічні заходи реалізації вищезазначеної мети: державна підтримка вітчизняного виробництва, заохочення створення мануфактур, торгових компаній, проведення митної політики, законодавчого обмеження заробітної плати та регламентації споживання.

Слід зазначити, що саме з меркантилізмом пов'язані перші спроби осмислення загальноекономічних проблем на рівні національної економіки в цілому, а також виявлення ролі держави у економічному житті. Крім того, меркантилісти були розробниками теорії міжнародної торгівлі, показали її пряний зв'язок з внутрішнім розвитком країни. Фактично, саме вони постали вперше перед проблемою світової глобалізації економічного життя та його впливу на соціально-економічний розвиток окремої країни..

Аналіз процесу відтворення на макроекономічному рівні за допомогою економічної таблиці Ф.Кене став проривом у світовій економічній науці, дозволив по-новому розглянути роль держави у економічному процесі. Завдяки застосуванню запропонованого апарату з'явилася можливість використовувати агреговані показники на рівні національного господарства в цілому для прийняття рішень. На основі власних досліджень школа фізіократів запропонувала свою ідею справедливого оподаткування в країні, яка зводилася до стягнення земельної ренти.

У роботі А. Сміта [2] при обґрунтуванні економіки «невидимої руки» вказуються три важливі обов'язки держави: оберігати суспільство від насильства і вторгнення інших незалежних суспільств, уbezпечувати кожного члена суспільства від несправедливості й гноблення з боку інших його членів, створювати й утримувати певні громадські споруди та установи, у створенні яких не можуть бути зацікавлені окремі особи чи невеликі групи. Всі наведені тези безперечно входять у сучасне розуміння національної безпеки будь-якої країни, проте з точки зору останніх викликів вони здаються недостатніми.

Розвиток класичної школи політичної економії пов'язаний з запереченням активного державного регулювання економіки внаслідок віри у «невидиму руку». Як не дивно, одним з виключень з цього правила був американський економіст Г.Кері [3], який обґрунтовував необхідність протекціоністських заходів США щодо Англії.

Лише у XIX ст. у роботі Дж.Мілля [4] була подана спроба описати завдання держави у ринковій економіці. У його роботі відбулося розмежування статичного та спекулятивного стану ринку, що привело до аналізу протікання економічних криз в країні. Основним економічним важелем впливу держави на процеси виробництва та розподілу вважалася податкова система, одним з елементів якої мавстати неоподаткований мінімум.

Посилення ролі держави вимагав С.Сімонді [5], який вказував, що вона має регулювати темпи економічного зростання, забезпечувати поступову еволюцію суспільства, проводити активну соціальну політику.

Еволюційні зміни кінця XIX – початку ХХ ст. дали можливість для реформування

соціально-економічних відносин на шляху «соціального партнерства». Зрозуміло, що участь держави у такому партнерстві виявлялася бажаною за умови, що вона виступала би важливим інститутом управління економікою, півладного суспільному контролю, гаранта громадянського миру на основі демократичного політичного консенсусу [6]. Розвиток соціал-демократичних ідей призвів до розуміння активного втручання держави з метою соціального забезпечення, задоволення вищих потреб суспільства.

В той же час у Німеччині камералісти розглядали державу як найголовніший інститут у ієрархії суспільних явищ, відстоюючи тезу про визначальну роль людини у суспільному процесі. Зокрема, Ф.Ліст стверджував, що політична економія має вивчати «як за допомогою національних продуктивних сил найкраще та найдоцільніше розробити національні природні джерела, щоб забезпечувати національне існування, національний добробут і майбутнє нації.» [7] Таке формулювання дуже близьке за духом до сучасного визначення економічної безпеки, оскільки у своїх роботах вчений шукав оптимальне поєднання між різними галузями народного господарства, стимулювання науки, розвиток інфраструктури тощо. Саме йому належить теза про те, що економічна політика держави має враховувати специфіку кожного етапу господарського прогресу нації. Враховуючи це, вчений ставив передусім стратегічні інтереси держави, а тому засуджував політику сліпого фрітреідерства, не зважаючи на можливості конкретної країни.

Подальші дослідження показували необхідність державного втручання в економіку для досягнення ринкової рівноваги. Зокрема, А. Пігу обґруntовував необхідність участі держави за допомогою оподаткування та певного контролю за цінами та обсягом виробництва (особливо в умовах монополізації економіки) [8].

Цікавою для аналізу є вітчизняна школа політичної економії. В цілому, питання втручання в ринкову економіку держави в українській економічній літературі було дискусійним. Зокрема, С.Булгаков вважав неприпустимим втручання держави, в той час як К. Воблій та В. Яроцький підтримували думку, що державне втручання є єдиним механізмом узгодження інтересів всіх суб'єктів господарської діяльності. Частина економістів дотримувались більш зваженої оцінки державного регулювання та ринкових процесів (В.Левитський, М.Бернацький, В.Желєзнов, М.Соболєв та ін.). Зокрема, ідею змішаної економіки запропонував В.Левитський, чого на думку вченого можна було досягти шляхом усунення приватної власності і окремих галузей народного господарства як державними, так і комунальними органами [9]. Д.Піхно в цілому підтримував ідею втручання в економіку, проте закликав з обережністю ставитися до протекціоністських заходів, які вважав малоefективними. На його думку, влада має визначати та підтримувати найбільш перспективні виробництва, але підтримка має бути пов'язана з митною політикою, охороною та захистом вітчизняної промисловості від гніту зарубіжної конкуренції. На думку М.Туган-Барановського за умов раціонального розподілу ресурсів можливий безкризовий розвиток капіталістичної економіки. Представники вітчизняної школи вказували, що для розвитку народного господарства роль держави має важливе значення особливо при запобіганні кризових явищ. М.Алексєєнко намагався провести аналіз тих функцій, які має виконувати держава, не порушуючи принципу вільної конкуренції [10].

Лише Дж.Кейнс [11] вперше показав, що бюджетна та грошово-кредитна політика держави суттєвим чином визначає стан економіки країни. Згідно з Дж. Кейном прямі

державні видатки стимулюють ефективний попит, що збільшує ВВП країни. З цієї причини вчений виступав за бюджетне фінансування суспільних робіт, що дозволяло зменшити безробіття та збільшити попит. Саме переважно на кейнсіанських ідеях базувалося державне регулювання ринку у 50-70 роках ХХ ст. Особливо значими були результати такої політики при врахуванні різноманітних теорій економічного циклу, що давало можливість за допомогою державного втручання значно послабити негативні тенденції у економіці.

Неоліберальні течії ХХ ст. відстоювали ідею так званої сильної держави, коли держава не втручається у господарські процеси, а лише створює необхідні правові умови для їх безперешкодного руху [12].

Стратегія державного регулювання у концепції нової неокласичної школи складалася з розширення функцій грошово-кредитного регулювання, відмови від бюджетного впливу на виробничі процеси, зменшення бюджетних витрат, скорочення соціальної інфраструктури, зниження соціальних виплат.

Невід'ємною рисою інституціональних теорій є проблема створення системи соціального контролю над економікою, що має бути пов'язана з активною діяльністю держави. Зокрема зазначалося, що антимонопольна діяльність держави є однією з найважливіших областей для державного втручання. До відповідних дій інституціоналісти відносять реформи великих корпорацій, питання ціноутворення, зайнятості, регулювання грошово-кредитного ринку та фінансово-бюджетної системи. Особливо важливим є участь держави у розгортанні фундаментальних досліджень, реалізації комплексних наукових програм, дослідження природоохоронних проблем.

Принципово нове вирішення однієї з центральних проблем щодо оптимального державного регулювання запропонував Р.Коуз. Згідно з його теорією державна допомога має полягати у створенні умов, перш за все правових, які дають можливість ринку самостійно вирішувати нестандартні ситуації сучасної цивілізації.

В Україні на сьогоднішньому етапі поняття економічної безпеки розуміють як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам [13]. В останні роки наголос також робиться на необхідності задоволення сукупності потреб, які забезпечують існування та можливість прогресивного розвитку особи, суспільства і держави [14]. Однією з рис українського напряму досліджень є спроби чисельного виміру економічної безпеки на різних рівнях [15].

Таким чином, з проведеного аналізу видно, що протягом свого розвитку людство постійно змінювало свої уявлення про роль держави в економіці. Держава як мінімум мала забезпечувати резерви основних ресурсів, створювати умови для справедливого обміну. Посилена роль держави зводилася до регулювання економічними циклами шляхом активної податкової або монетарної політики. При найбільш сильному втручанні держави до економіки постає необхідність регулювання певних видів виробництв, перерозподілу благ та соціального захисту населення.

Підсумовуючи, слід зазначити, що в залежності від поточної економічної ситуації визначається і необхідність втручання держави в економічні процеси, наприклад, у періоди криз, тих чи інших потрясінь виникає потреба у рішучих діях урядів. В той же час, основною загрозою при забезпеченні економічної безпеки країни є неефективність державного

управління. Іншими словами, сильні інститути влади, які здатні забезпечити нормальну роботу ринкових механізмів, набагато важливіші для гарантування економічної безпеки країни. На жаль, українські інститути влади займають одні з останніх місць у світі у рейтингу Всесвітнього економічного форуму [16], що суттєво гальмує розвиток економічної безпеки в Україні.

Література:

1. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. – Ч.1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
2. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. з англ.. – К.: Port-Royal, 2001. – С.594.
3. Кері Г.Ч. Руководство к социальной науке. – СПб., 1869.
4. Мілль Дж.С. Основы политической экономии: В 3 т. – М.: Прогресс, 1980.
5. Сисмонди С. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению. – М.: 1937.
6. Kautsky K. Die Diktatur des Proletariats. – Wien, 1918.
7. Лист Ф. национальная система политической экономии. – СПб., 1891.
8. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ.: В 2 т. – М.: Прогресс, 1985.
9. Левитский В.Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта. – Х., 1914.
10. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А.Смита, Ж.-Б.Сея, Риккардо, Сисмонди и Д.С. Милля. – Х., 1870.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
12. Ойген В. Основы национальной экономии / В.С. Автономова (общ.ред.). — М. : Экономика, 1996. — 352с.
13. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. - К. : КВЩ, 1999 – 462с.
14. Славин Г. Б., Чельцов М. Б. Энергетическая безопасность. Термины и определения // Иркутск, 1999 (Препр. ИСЭМ СО РАН; №4).
15. Черняк О.І., Ставицький А.В. Методика визначення зовнішньоекономічної безпеки України // Экономическая безопасность, разведка и контрразведка. - 2002. - №1. - С. 3-7.
16. <http://www.weforum.org/documents/gcr0809/index.html>

Г.М. Філюк, канд. екон. наук, доц.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СУЧАСНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ МОНОПОЛІЇ

У статті відображені методологічні передумови, які повинні складати основу дослідження монополії в сучасних умовах. Розглянуто джерела виникнення монополії в економічній системі. Уточнено низку однопорядкових понять.

The article reflects the methodological backgrounds that have to be a basis for monopoly research in modern conditions. The sources of monopoly's origin in the economic system were considered. A number of similar concepts were clarified.

Актуальність теми статті зумовлена тими інституціональними змінами, які відбуваються в українській економіці протягом останніх років. Реформування господарської системи України спричиняє неоднозначні наслідки. З одного боку, розвивається конкуренція на багатьох ринках товарів і послуг, зростає кількість самостійних господарюючих суб'єктів. З іншого боку, інтенсифікуються процеси консолідації капіталів і економічної концентрації, зростає економічна могутність певних господарських структур і компаній, посилюються монополістичні тенденції в економіці. Вивчення проблеми монополії актуалізується й тим, що завдання підвищення ефективності державного антимонопольного регулювання, спрямованого на стримування експансії великих господарських структур, на перший погляд, вступають у протиріччя із цілями підвищення конкурентоспроможності національної економіки й переходу до інноваційної моделі її зростання.

Слід відмітити, що в останні роки спостерігається підвищений дослідницький інтерес до проблем монополій, численні іноземні дослідження поглиблюють пізнання закономірностей функціонування монопольних ринків. Дослідженням структур монопольних ринків у рамках теорії індустріальної організації суспільства присвячені роботи Дж.Стіглера, Дж. Бейна, Д. Карлтона, Е. Мейсона, Р. Райтермана, Дж. Перлоффа; у рамках економічної теорії галузевих ринків – Ф. Шерера, Д. Росса, С. Мартіна, Дж. Панзара та інших. Серед українських дослідників, праці яких присвячено різним аспектам функціонування й регулювання природних монополій; особливо слід зазначити дослідження таких авторів, як В.Базилевич, З.Борисенко, В.Геєць, А.Гриценко, О.Костусєв, О.Шнипко, І.Крючкова та інші.

Однак багато питань теорії і практики монополії залишаються дискусійними й недостатньо розробленими. Серед них виділяються ті, які пов'язані з необхідністю виявлення економічної сутності, причин і умов виникнення монополій в умовах постіндустріальної економіки з метою формування ефективної конкурентної політики.

Мета статті – запропонувати комплексний підхід до пізнання сутності монополії як одного із основних типів ринкових структур та інституту сучасного ринкового господарства.

Виклад основного матеріалу слід розпочати із того, що дослідження сучасного характеру монополій, їх ролі у розвитку національних економічних систем в умовах глобалізації має здійснюватись з урахуванням низки положень методологічного характеру.

1. Необхідною умовою дослідження будь-якої сфери діяльності з позицій економічної науки є розробка відповідного категоріального апарату як методу пізнання, пояснення та

передбачення майбутнього досліджуваних явищ і процесів. Відсутність єдиного розуміння і тлумачення основних понять нерідко призводить до різних результатів у дослідженнях, до «різночитання» одних і тих же проблем монополії та монопольної влади. Йдеться, зокрема, про те, що в наукових дослідженнях дуже часто ототожнюються поняття «монополія», «монополізм», «монополізація». На наше переконання ці поняття ототожнювати некоректно, оскільки між ними існує якісна різниця.

Так, наприклад, найчастіше монополію трактують як:

- певне становище на ринку, коли один продавець пропонує товар, який не має субститутів. Причому, доступ на ринок обмежений і здійснюється контроль за цінами [1, с.300; 2, с. 12;]. Таку ситуацію можна прийняти за чисту монополію;
- факт виключного права на виробництво, торгівлю та інші види господарської діяльності, які належать будь-якому учаснику ринкового процесу [1, с.300; 3];
- явище концентрації виробництва чи продажу будь-якого товару, що веде до контролю за відповідними сегментами ринку [4, с.98-99].

З нашої точки зору, перше визначення найбільш адекватно визначає сутність досліджуваного поняття. Етимологічно слово «монополія» походить від грецького «monopolien» – один продавець. При цьому, слід погодитись, що монополію необхідно розглядати як економічну категорію і монополію як юридичну категорію. Відмінності по суті зводяться до двох основних підходів. По-перше, функціонально-владного, який пов'язує монополію з виключним правом, домінуючими позиціями, можливістю здійснювати вплив на інших економічних суб'єктів – контрагентів, конкурентів державу. А, по-друге, виключно економічне розуміння, яке зводиться до реалізації монопольних можливостей у вигляді отримання надприбутку (різного роду рент – економічної, природної тощо), стабільності отримання маси прибутків, забезпечення сталості розвитку за рахунок зниження фактора невизначеності ринкового середовища [5, с.63]. Справедливість функціонально-владного підходу підтверджується можливістю, крім об'єктивних економічних процесів, виникнення монополії внаслідок надання останній особливих привілей. Нас цікавить, передусім, монополія як економічна категорія, яка крім реалізації монопольних можливостей у вигляді різного роду доходів, несе в собі ще й соціально-економічне навантаження. Економічна наука використовує цей термін для характеристики ситуації, коли окрема фірма виступає єдиним виробником унікальної продукції і, внаслідок цього, може контролювати випуск значної частини або, навіть, цілої галузі. Тим не менше, ці два підходи взаємопов'язані, оскільки із виключних прав завжди випливають виключні можливості, які економічно реалізуються у надприбутках. Що стосується третього визначення монополії, то в цьому випадку йдеться про інший тип ринкової структури – олігополію, в якій суб'єкти ведуть співробітництво між собою. Щоправда, таку олігополію називають «груповою монополією», для неї характерне «колективне домінування» (картель, синдикат тощо).

Виходячи із таких міркувань, ми солідарні з точкою зору, що монополію слід розглядати як один із типів ринкової структури, при якій один «...продавець має змогу вплинути на загальний обсяг виробництва, а потім і на ціну продукту, що продається» [6, с. 31, 2, С. 300, 3, С. 12]. Однак, маємо уточнити, що мова йде не тільки про абсолютне домінування, коли частка фірми на ринку сягає 100%, але про відносне домінування, коли фірма займає скажімо більше 80 %, а її конкурентне оточення є настільки слабким, що не

може вплинути на загальні умови функціонування ринку. Фірма, якій належить така частка ринку, називається монополістом.

Під монополізацією, слід розуміти дії господарюючих суб'єктів, органів управління, спрямовані на перемогу в конкурентній боротьбі, усунення конкуренції, встановлення домінуючого становища одного із учасників чи їх групи на ринку. Виходячи із власних економічних інтересів, продавці (а також і покупці) закономірно постійно прагнуть уникнути конкуренції, захопити монопольні позиції і утвердитися на них. Кожний з них намагається стати монополістом, оскільки це дає йому певну владу над ринком або перевагу у визначені більш прийнятної для нього ціни. Причому переваги монопольного становища є настільки привабливими, що прагнення до одноосібного захоплення ринку, витіснення конкурентів для зниження ступеня ризику та невизначеності, отримання монопольно високого прибутку стає об'єктивною тенденцією.

2. На сучасному етапі монополію слід розглядати лише у контексті її співіснування та активної взаємодії з конкуренцією. Весь господарський механізм сучасного суспільства може бути інтерпретований як складна й багатогранна взаємодія конкурентних і монопольних сил. Ринок конкретної галузі чи конкретного товару поєднує в собі як конкурентні, так і монопольні елементи. Тому при аналізі проблеми монополії об'єктом дослідження мають бути всі проміжні рікові форми: монополістична конкуренція, олігополія, квазіконкурентні ринки, ринки з домінуючими фірмами тощо.

3. Монополія є багатоаспектною економічною категорією. У науковій літературі виділяють відтворювальний, структурний, поведінковий і інституціонально-функціональний аспекти у дослідженні монополії [7, с. 44-46], порівняльна характеристика яких представлена у таблиці 1.

4. Монополію слід аналізувати не тільки як сухо економічне, а як соціально-економічне явище. Це зумовлює необхідність врахування у процесі теоретичного та прикладного аналізу монополії багатоаспектності її проявів. З одного боку, монополія являє собою певний тип ринкової структури і поведінки фірми. З другого боку, монополія є соціально-економічним явищем, «формою усуспільнення виробництва, ... риси якої визначаються панівними виробничими відносинами. Вона невід'ємна від поняття ринку, існує разом з ним, набуваючи специфічних соціально-економічних ознак на кожному етапі історичного розвитку» [8, с. 111]. Монополія є загальноекономічною категорією, яка виражає певний тип економічних відносин – відносин взаємодії господарюючого суб'єкта з навколошнім оточенням. Субстанціональну властивість монополії, її внутрішню основу, на наш погляд, визначає тріада: економічна сила – контроль над факторами зовнішнього оточення – економічний інтерес.

Монополіст вступає у відносини взаємодії із зовнішнім середовищем і здійснює на них тиск. Специфіка таких відносин полягає в тому, що монопольна фірма володіє економічною силою, яка дає їй змогу встановлювати контроль над тими компонентами зовнішнього середовища, що є ключовими для її поточного і перспективного розвитку. Метою такого контролю завжди виступає певний економічний інтерес, який виражається в отриманні надприбутків (монопольної ренти). Втім не слід думати, що йдеться лише виключно про збільшення прибутковості. В умовах динамічних змін, які мають місце на сучасному глобальному ринку, головним мотивом монополістичного контролю стає прагнення зменшити невизначеність і ризики підприємницької діяльності. Саме контроль над

найближчим оточенням дає змогу усунути залежність від конкурентів і таким чином суттєво знизити невизначеність у їхній поведінці. Контроль над макроструктурою забезпечує зниження невизначеності майбутнього, пов'язаної з такими чинниками, як нововведення, динамічність попиту, зміни в законодавстві. Слід також відмітити, що для сучасних потужних монополій поле контролю надзвичайно широке. Воно поширюється на найближче оточення, макроструктуру і виходить далеко за межі національних кордонів, дозволяючи підкорити власним економічним інтересам структуру світової економіки.

Таблиця 1. Підходи до дослідження монополії в економічній теорії.

| <i>Підходи</i> | <i>Зміст</i> |
|-----------------------------|--|
| Відтворювальний | Монополія може виникати на всіх стадіях життєвого циклу товару: у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання; її необхідно розглядати як соціально-ринкове явище. Історико-економічний аналіз форм монополій засвідчує, що у докапіталістичну епоху вони переважали у сфері обігу (корнери і ринги), в епоху індустріалізації – у сфері виробництва (трести, концерни, синдикати), в постіндустріальну епоху – охоплюють різні галузі і сфери економічного життя суспільства (існують у вигляді різноманітних вертикально-інтегрованих та диверсифікованих компаній – конгломерати, диверсифікати, ФПГ тощо). |
| Структурний | Аналіз монополії здійснюється з позицій кількості учасників ринку. Монополія – це ситуація присутності на ринку єдиного продавця («чиста» чи природна монополія). |
| Поведінковий | Причина появи і функціонування монополій розглядається через призму економічної сили у окремих учасників ринку, яка за певних умов перетворюється на монопольну владу. Монопольна влада фірми провокує її дії проти інших господарюючих суб'єктів, порушуючи баланс учасників ринку, і створює можливості для різних зловживань. |
| Функціонально-інституційний | 1) монополія, виникаючи на певній стадії суспільного виробництва (власне виробництва, розподілу, обміну, споживання), реалізує функцію цієї стадії. В цьому аспекті можна розглядати монополію виробничу, розподільчу, посередницьку, монопсонію (монополію продавця); 2) монополія виступає фактором розвитку особливих елементів інституційної інфраструктури і формує самостійну функцію державного регулювання. Створюється і розвивається система антимонопольних правових норм, а також органів антимонопольного регулювання; формуються різноманітні суспільні об'єднання, які забезпечують розвиток конкурентного середовища і протидіють зловживанню монополій; стимулюються утворення неформальних інститутів на основі поліпшення в оточуючому середовищі власних правил і норм поведінки. |

5. Аналіз монополії важливо здійснювати з урахуванням джерел її виникнення. Усі джерела виникнення монополій можна поділити на дві групи (рис. 1.4): неринкового характеру і конкурентні (ринкового характеру). Причини існування монополій неринкового характеру обґрунтовані неокласиками. На їхню думку, у деяких галузях і сферах діяльності конкуренція неможлива (ускладнена) внаслідок:

- технологічних особливостей галузей, постійні витрати яких настільки високі, що економія на масштабах виробництва можлива лише тоді, коли виробники є надзвичайно великими як за абсолютними розмірами, так за часткою на ринку (транспорт, зв'язок, енергетика);

- винятково високих безповоротних витрат, тобто активи, втілені в основне виробництво, специфічні й не можуть бути переорієнтовані на інші типи продукції й види ринків;

- наявності надлишкових виробничих потужностей для задоволення «пікових» потреб на продукти (послуги);
- володіння рідкісним ресурсом - монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами, стратегічної сировини, або яким надане виключне право їх експлуатації;
- інституційні чинники – виникнення таких монополій спричинене дією соціально-економічних механізмів, які перешкоджають появі конкурентів або створюють для цього суттєві перепони (наприклад, пов’язане з діяльністю органів державного управління економікою, яка забезпечує досягнення та збереження господарськими структурами домінуючих позицій).

Як правило, монополії, причинами існування яких є неринкові фактори, при низькій якості і технологічному рівні продукції можуть досягати успішних економічних результатів за допомогою маніпуляції цінами. Вони функціонують, не боячись появи конкурентів. Останній фактор є принципово важливим, який визначає особливості господарської стратегії монополістів.

Серед основних причин ринкового характеру, які призводять до виникнення монополій, слід назвати такі. *По-перше*, сама конкуренція стимулює безперервне відтворення монополій на всіх ділянках виробничо-технологічних процесів, в усіх сферах економічної активності. Логічно цей процес виглядає наступним чином: конкуренція (зумовлює диференціацію виробників, тобто збагачення одних і розорення інших) → концентрація (загострення конкуренції між дедалі більшими підприємствами та її вищий якісний рівень породжують монополізацію) → монополізація (економічний результат концентрації та централізації виробництва та капіталу). *По-друге*, основним фактором посилення монопольних тенденцій на конкурентному ринку є диференціація товарів, яка виступає сьогодні найважливішим елементом стратегії сучасних компаній. Вона являє собою об'єктивний процес, зумовлений, з одного боку, відмінностями у попиті покупців (іх смаків, переваг, рівня доходів тощо), а з другого, - розбіжностями умов виробництва і реалізації аналогічних товарів. Перші наукові дослідження щодо сутності та видів продуктової диференціації представлені у працях неокласиків П.Сраффи, Г. Хотеллінга, Е.Чемберліна, Дж.Робінсон та інших. Зокрема, предметом дискусії вчених стало питання про те, як трактувати диференціацію – як чинник, який сприяє посиленню конкуренції, чи навпаки, який призводить до монополії. Відповідь на це питання, на наш погляд, залежить від глибини диференціації. Якщо диференціація поєднується з глибокою спеціалізацією і є наслідком певного специфічного ресурсу, то вона може забезпечити фірмі стійке монопольне становище і сильну монопольну владу. За умов нових вимірів глобальної конкуренції, навіть найменша фірма, завдяки стратегії диференціації, яка ґрунтується на вузькій спеціалізації, є «включеною» в усталену систему господарських зв’язків і перетворюється на необхідну ланку. Обмежений попит на вузькоспеціалізованому ринку служить захистом від потенційних конкурентів. Отже, фактор диференціації може привести до утворення монополій незалежно від розміру підприємства. Сила такої монополії визначається висотою бар’єру входу в дану сферу діяльності. *По-третє*, причиною появи монополій є процеси просторової локалізації, що породжують «малі» монополії на вузькоспеціалізованих продуктових ринках (локальна монополія), або в масштабах окремих територій, а також монополії в інституціональному просторі господарських міжфірмових взаємодій [7, с. 54]. *По-четверте*, виникнення монополій у період інформаційно-технічної революції, як правило, зумовлене науково-технічними та технологічними досягненнями; проведенням науково-дослідних та проектно-конструкторських розробок тощо.

6. Суб’єктом монополії може бути не тільки велике, але й незначне за розмірами підприємство, особливо, якщо воно випускає унікальну продукцію. Монополія може існувати і в

масштабах світового господарства, і в межах національних кордонів, і на локальних ринках. На думку американських економістів С. Фішера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензі, «в реальному житті монополія – це завжди питання міри...». Навіть маленькі бакалайні магазинчики у величезних містах (які функціонують в умовах монополістичної конкуренції) мають певний контроль над цінами, які вони призначають. Різниця між такими фірмами, і, наприклад, міжнародною алмазною монополією «Де Бірс» полягає в ступені їх влади над ринком; «Де Бірс» володіє більшим контролем над ціною своєї продукції. Таким чином, вчені підкреслюють, що ринкова влада суб'єкта господарювання є тим більшою, чим більшою частиною ринку він володіє. Крім того, вони вказують на розбіжності, які виникають у масштабах контролю, між «малими» й «великими» монополіями.

7. Аналіз монополії в умовах глобалізації має спиратися не тільки на технологічну, але й на контрактну теорію фірми. Контрактна концепція розглядає фірму як сукупність внутрішніх і зовнішніх контрактів, яка стикається з двома типами витрат на забезпечення їх виконання – трансакційними витратами (від слова «трансакція» - угода, операція, контракт) і витратами контролю (організаційними витратами). Трансакційні витрати визначають нижню межу фірми, її мінімальний розмір. Зростання трансакційних витрат через неефективність зовнішніх контрактів обмежує сферу діяльності ринку. Це у свою чергу обумовлює існування великих фірм, перед якими проблема зовнішньої угоди і можливості опортуністичної поведінки в багатьох випадках нівелюється розвитком внутрішніх контрактів. Створення вертикально інтегрованої чи диверсифікованої компанії може забезпечувати не тільки економію трансформаційних витрат, але й економію трансакційних витрат, пов'язаних із забезпеченням виконання зовнішніх контрактів. Економія останніх служить одним із засобів досягнення конкурентоспроможності фірми, а монопольне становище в свою чергу створює додаткову економію на трансакційних витратах.

8. Слід відокремлювати поняття «монопольне становище» і «домінуюче становище», «монопольна фірма» і «домінуюча фірма» [9]. Ототожнення цих понять, на нашу думку, породжує певні суперечності у практичній діяльності. У цьому зв'язку спробуємо розмежувати сутність вищезазначених понять, звернувшись до етимологічного їх змісту. Термін «домінування» означає «переважання, панування, піднесення над чим-небудь» [10, С. 763]. Цей термін є відносним, оскільки крім цього предмета, який він визначає, передбачає також наявність інших ознак і явищ:

Ми погоджуємося з позицією представників теорії галузевих ринків, які зазначають, що домінуюче становище займає домінуюча фірма, а монопольне становище – монополіст [11, с. 91]. При цьому уточнимо: зазначене не заперечує того факту, що за певних обставин домінуюча фірма може поводити себе як монополіст (наприклад, при встановленні цін). Підтвердженням сказаного є те, що домінуюча фірма, маючи можливість впливати на ринкову ціну, володіє ринковою владою та здатна використовувати стратегічні переваги власного становища порівняно з конкурентами. Але це не означає, що домінуюча фірма займає монопольне становище. Вона функціонує на ринках в оточенні великої кількості конкурентів – фірм-аутсайдерів.

Закордонні законодавці визначають домінуюче становище як: 1) повне або часткове монопольне становище підприємства на ринку, що характеризується відсутністю конкуренції або її незначною частиною; 2) пануюче становище підприємства, яке визначається з використанням конкретних економічних показників (інколи вони наводяться в законі, як, наприклад, в антимонопольних законах Німеччини, Великобританії і Японії) і виключає конкуренцію; 3) олігополія – стан ринку, при якому два чи більше майново і організаційно пов'язані великі

підприємства при відсутності між ними серйозної конкуренції можуть спільно займати монопольне становище на ринку [11, с. 34-35].

На думку російського економіста К.Ю. Тотєва, домінуюче підприємство діє на ринку не відособлено, а в оточенні дрібних конкурентів (в умовах олігополії). Домінуюча фірма при встановленні ціни та при визначенні обсягу випуску товару бере до уваги діяльність таких конкурентів. У цьому полягає докорінна відмінність цієї ситуації від монополії. Таким чином, робить висновок автор, «неправомірно вважати, що поняття «монополія» і «домінуючий на ринку суб'єкт» повністю тотожні» [12, с.57].

Натомість, як на практиці, так і в теорії частіше зустрічається термін домінуюче становище. Як зазначається в Доповіді про світовий розвиток у 28 країнах з 50 прийняті якісні визначення домінування на ринку, тоді як у 22 країнах спостерігається широкий розмах критеріїв, пов'язаних з частками ринку, на яких панують окремі фірми: країни, що розвиваються та країни з перехідними економіками – країни Східної Азії (50-75%), Східної Європи і Центральної Азії (30-40%), Африки (20-45%); країни ЄС (40-50%) [13, с. 140]. У США часткою, достатньою для визнання фірми монополістом, є частка ринку у розмірі 80-90%, а частка, менша за 50% є недостатньою навіть для початку розгляду справи про зловживання монопольним становищем [14, с. 137-143].

Отже, ототожнювати монопольне і домінуюче становище, принаймні, некоректно. На підтвердження сказаного наведемо наступний приклад. Припустимо, на ринку в оточенні дрібних фірм функціонують дві фірми, одна з ринковою часткою 35%, інша – 25%. Апріорі можна сказати, що перша фірма є домінуючою. Але однозначно не можна говорити про її монопольне становище. Адже ця фірма відчуватиме конкурентний тиск не тільки з боку явного конкурента (тобто іншої фірми), але й з боку дрібних фірм, яким належать інших 40% ринку. Теоретично можна припустити, що, об'єднавшись, дрібні фірми протистоятимуть своєму конкуренту. Але, якщо обидві фірми досягнуть між собою домовленості про проведення спільної цінової та збутової політики, то за таких умов шанси диктування «правил гри», без сумніву, збільшуються, оскільки виникає так звана «групова» монополія.

Таким чином, домінуюче становище є необхідною, але недостатньою умовою визнання певного підприємства монополістом. Для цього важливо враховувати не тільки кількісні критерії, необхідним є комплексний аналіз ситуації на релевантному ринку.

Виходячи з таких міркувань, про монопольне становище можна говорити тоді, коли фірма на ринку може контролювати пропозицію товару та його ціну. А це є можливим, зазвичай, лише у випадку, коли фірмі, або групі фірм, об'єднаних у картель, належить переважаюча частка ринку, наприклад, 70 і більше відсотків. В інших випадках, мова йде лише про певне домінування.

9. Аналіз та дослідження монополії необхідно здійснювати, відкинувши стереотипне уявлення про неї як «економічне зло» [8, с. 111]. З нашої точки зору, в сучасних умовах важливо звернути увагу на неоднозначність впливу цього феномену на соціально-економічний розвиток. Як господарські структури, монополії відіграють важому роль у народногосподарському відтворювальному процесі, підвищенні конкурентоспроможності країни на світовому ринку, а саме: сприяють розвитку науково-технічного прогресу, економії на витратах факторів виробництва, забезпечують високу якість продукції тощо. Однак, на певному етапі свого функціонування і розвитку монопольні утворення починають зловживають своєю економічною владою, що, без сумніву, спричиняє негативні соціальні екстерналії, стримує природний поступ суспільного розвитку.

10. Політекономічний аналіз суті монополії як соціально-економічного явища вимагає з'ясування її сутнісної сторони, яка відображає внутрішню основу монополії – монопольної влади [16].

Перспективи подальших досліджень у цій сфері пов'язані із визначенням критеріїв класифікації монополій, аналізом поведінки вітчизняних та глобальних монопольних утворень на внутрішньому ринку України.

Література:

1. Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. / Пер. з англ. А. Олійник, І. Дзюб. – К.: Основи. – 1997. – 300 с.
2. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х томах. Т.2. Пер с англ. – М., Финансы и статистика, 1992. – С. 12.
3. Конкурентоспроможність національної економіки. Монографія / За ред. д-ра екон. наук Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582с.
4. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування; за ред. В. М. Геєця. – К.: Логос. – 1999.
5. Монополизм и антимонопольная политика у «них» и у «нас» (за круглым столом Института экономики АН СССР). // Вопросы экономики, 1990. – №6. – С. 60-100;
6. Стародубовская И. Основы антимонопольной политики. // Вопросы экономики, 1990. – №6. – с.31; Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х томах. Т.2. Пер с англ.- М., Финансы и статистика, 1992. – с. 12; Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. / Пер. з англ. А. Олійник, І. Дзюб. – К.: Основи. – 1997. –300 с.
7. Клюзина С. В. Монополия и локальная монополия как ее тип: история вопроса, методология, теория и практика: Монография. – Иваново, 2005. – 284с.
8. Чухно А.А. Твори: у 3-х томах.Т.1. Становлення та розвиток ринкової економіки. – К., 2006. – с. 592 с.
9. Автор розмежовує поняття «домінуюча фірма» і «монопольна фірма». Термін «домінування» означає переважання, панування, піднесення над чим-небудь.
10. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д. Н. Ушакова. Т. 1. – М., 1996. – с. 763.
11. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Анализ структур товарных рынков: экономическая теория и практика России. – М.: 1998. – с. 91.
12. Свядосц Ю. И. Регулирование ограничительной хозяйственной практики в буржуазном праве. – М.: 1988. – с. 34-35
13. Тотьев К. Ю. Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий): Учебник для вузов. – 2-е изд. Перераб. и доп. – М.: Издательство РЛД, 2003. – 480 с.
14. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики./ Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2003. – 264с.
15. Гречишко И.В. Доминирующее положение на рынке и некоторые способы его проявления // Вестник МАП России. – 2001. – №4. – С. 137-143.
16. Останні два аспекти монополії розглянуті автором у роботах: «Монопольна влада: природа та форми прояву»//Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка, 2008. – №95. – С. 55-58; Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти //Економіка України. – 2008. - №1. – С. 30 - 41.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблено методичний підхід до формування стратегічних альтернатив розвитку вугедобувних підприємств з урахуванням результативності їх роботи.

The methodical approach to forming the strategical alternatives of development of coal-producing plants is developed taking into account the resultant efficiency of their work.

Розвиток підприємств вугільної галузі залежить від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і зумовлює пошук шляхів забезпечення їх стабільної роботи на основі проведення інноваційних і організаційних змін у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Враховуючи галузеві особливості функціонування вугедобувних підприємств, які пов'язані з моно продуктовим характером виробництва, їх інноваційний розвиток, як правило, пов'язують з технічним переоснащеннем та впровадженням техніко-технологічних рішень здатних забезпечити підтримку та збільшення виробничої потужності шахт. Впровадження нової техніки і технології в усіх підсистемах шахти дозволяє на деякий час підвищити ефективність роботи вугедобувного підприємства і поліпшити його техніко-економічні показники. Однак, постійне погіршення гірниче-геологічних умов відпрацювання вугільних пластів і негативний вплив цього фактора, що посилюється по мірі поглиблення гірничих робіт, надає більшої актуальності вирішенню завдання щодо розробки відповідного механізму формування стратегічних альтернатив розвитку вугедобувних підприємств на довгострокову перспективу.

Для вирішення завдань щодо вибору стратегій розвитку підприємств вітчизняними і зарубіжними фахівцями розроблено і впроваджено безліч методичних підходів [1-4]. Найбільшого поширення серед них набули дво- або тримірні матриці, які на основі співвідношення показників дозволяють залежно від позиції, яку займає підприємство на ринку, формувати стратегії його розвитку [5-8]. В якості критеріїв вибору стратегічних альтернатив при побудові матриць використовують показники, що відображають вплив зовнішнього середовища, внутрішній стан підприємства, фазу його життєвого циклу тощо. Використання матричних методів в практиці господарювання підприємств дозволило визначити як їх переваги, так і недоліки. Значної критики зазнали методичні підходи щодо спрощеної побудови матриці БКГ [9, с.239-240], прийняття суб'єктивних рішень при формуванні критеріїв матриці Мак-Кінзі і визначені їх питомої ваги [10, с.131-132], механічного вибору стратегічних позицій у бізнес-просторі при використанні матриці Єфремова [11, с.107-112], та інші. Крім того, більшість запропонованих методичних підходів щодо формування стратегій використовуються в умовах конкуренції на ринку і не враховують галузевих особливостей функціонування вугедобувних підприємств.

Метою роботи є розробка методичного підходу до формування стратегічних альтернатив вугедобувних підприємств на основі побудови матриці, що дозволяє врахувати основні показники результативності роботи шахт.

Видобуток вугілля на шахтах здійснюється в складних гірничо-геологічних умовах, які значною мірою впливають на результативність функціонування вугледобувних підприємств. Численними дослідженнями фахівців протягом тривалого часу визначено, що за основні показники, які характеризують ефективність роботи вугледобувних підприємств, слід приймати обсяг та собівартість видобутку вугілля. Річний обсяг видобутку вугілля є комплексним показником, який визначає результативність функціонування вугледобувного підприємства, а комплексну оцінку витрат на шахті характеризує собівартість виробництва 1 т вугільної товарної продукції.

Як об'єкт дослідження обрано шахти Мінвуглепрому України. В процесі дослідження результатів діяльності вугледобувних підприємств у 2007 році розраховані середні значення виділених показників: обсяг видобутку вугілля – 360 тис. т за рік; собівартість однієї тони товарної вугільної продукції 620 грн.. Аналіз цих показників дозволив визначити досить широкий спектр їх значень. Так річний обсяг видобутку вугілля коливався від 10 тис. т до 2000 тис. т, а собівартість товарної вугільної продукції від 200 грн./т до 5000 грн./т.

Відповідно до визначених показників та їх значень сформовано двомірну матрицю «Обсяги видобутку вугілля – собівартість», яка дозволяє на основі розташування вугледобувних підприємств на її полях визначати позицію шахт і рекомендувати стратегічні альтернативи їх розвитку. Вертикальна вісь матриці відображає собівартість товарної вугільної продукції, а горизонтальна – обсяг видобутку вугілля. Перетин горизонтальної і вертикальної осей матриці здійснено у точці, яка відображає середній обсяг видобутку вугілля на шахтах Міністерства вугільної промисловості України (360 тис. т на рік) та середнє значення собівартості товарної продукції на цих шахтах (620 грн. за 1 т). Відповідно до цих значень виділено чотири квадрати, кожен з яких поділено діагонально навпіл, що дозволяє утворити 8 зон.

Згідно сформованої матриці проведено аналіз результативності функціонування вугледобувних підприємств Мінвуглепрому України у 2007 р. і розташовано їх у відповідних зонах (рис. 1).

Кожен з чотирьох сформованих квадратів характеризує відповідне співвідношення обсягів видобутку вугілля та його собівартості. I квадрат характеризує ситуацію, коли збільшення обсягів видобутку вугілля супроводжується зниженням його собівартості, II – навпаки відображає позицію, коли в процесі збільшення обсягів видобутку вугілля збільшуються і витрати на його видобуток. III квадрат характеризує ситуацію зниження собівартості вугілля при зниженні обсягів його видобутку. Останній IV квадрат відображає загальну тенденцію збільшення витрат при зменшенні видобутку вугілля. У кожному з чотирьох квадратів виділено зони більш стрімкої зміни цих показників (зони 1, 3, 5, 7), а також зони уповільненої зміни показників (зони 2, 4, 6, 8), які утворюють ромб всередині матриці.

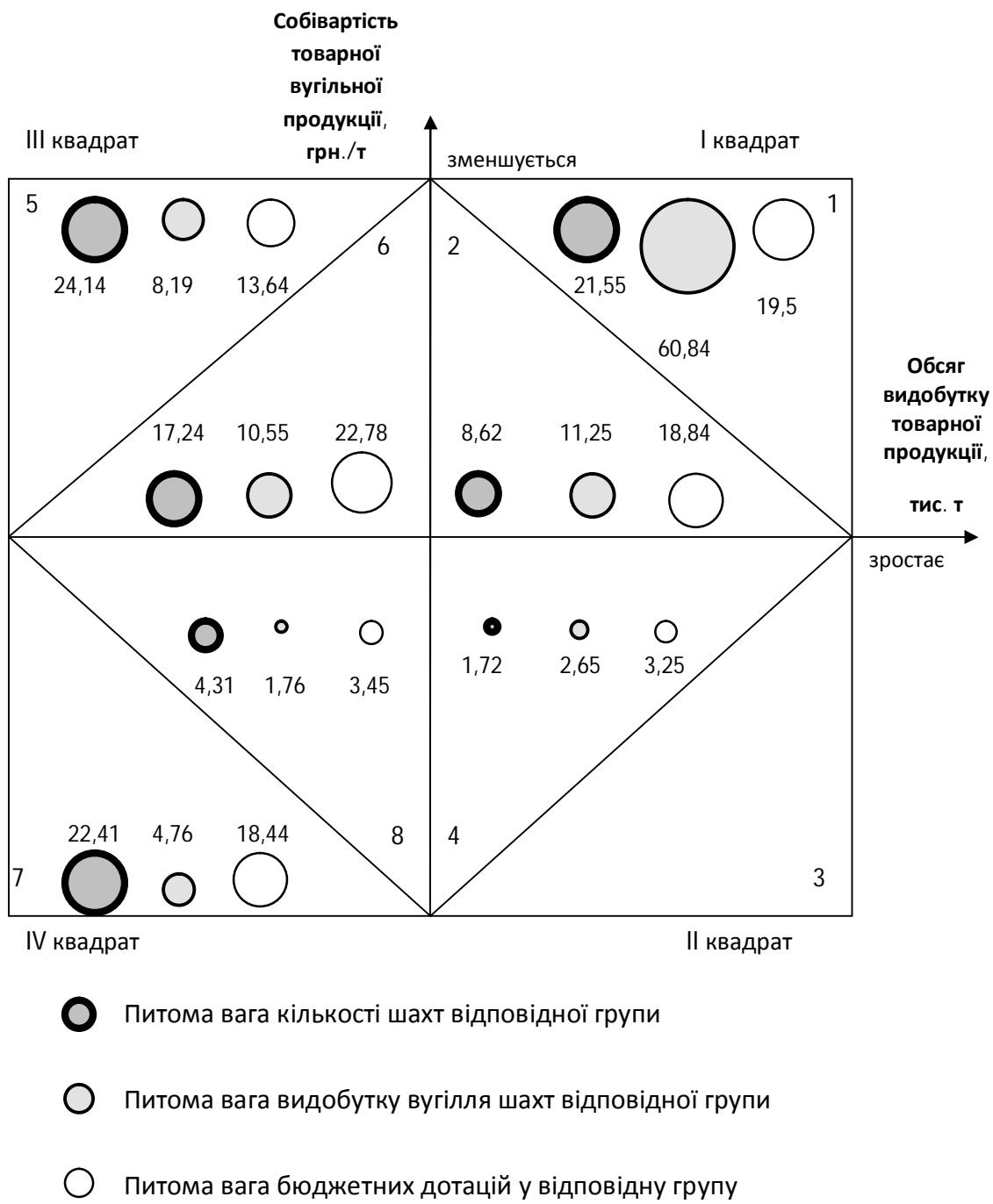


Рис. 1. Розташування шахт Мінвуглепрому України на матриці «Обсяги видобутку вугілля – собівартість» за результатами їх роботи у 2007 році

У першу зону «Переможця» I квадрату потрапили шахти, які мають значний потенціал для збільшення обсягів видобутку вугілля за відносно низьких витрат. У цій зоні розташовано 21,5% шахт, які видобувають 60,84% загального обсягу вугілля по Мінвуглепрому. Шахти цієї зони отримують державні дотації, які складають 19,59% від загального обсягу державної підтримки, що надається шахтам Мінвуглепрому. Значна частина цієї підтримки витрачається шахтами I зони на розвиток вуглевидобувних підприємств (72%), а біля 28% на часткове покриття собівартості продукції на деяких шахтах.

Кожній зоні матриці відповідають свої цілі та стратегічна альтернатива (табл. 1).

Таблиця 1. Цільові настанови та стратегічні альтернативи розвитку вугледобувних підприємств

| Номер зони на матриці | Назва зони | Цільова настанова | Стратегічні альтернативи розвитку |
|-----------------------|--------------|--------------------------------|---|
| 1 | Переможець | Розвиток виробництва | Стратегія зростання на основі розвитку виробництва та освоєння виробничої потужності шахти Стратегія вертикальної інтеграції Стратегія інвестування |
| 2 | Переслідувач | Посилення конкурентних переваг | Стратегія концентрованого зростання Стратегія посилення конкурентних переваг і потенціалу Стратегія розвитку виробництва |
| 3 | Марнотрат | Мінімізація витрат | Стратегія зниження витрат Стратегія відновлення Стратегія зростання на основі відновлення |
| 4 | Консерватор | Переоснащення виробництва | Стратегія технічного переоснащення Стратегія реструктуризації Стратегія зниження витрат |
| 5 | Реформатор | Мінімізація ризику | Стратегія посилення потенціалу Стратегія диверсифікації Стратегія вибіркового інвестування |
| 6 | Господар | Посилення потенціалу | Стратегія утримання позицій Стратегія вибіркового розвитку Стратегія посилення потенціалу |
| 7 | Банкрут | Скорочення консервація | Стратегія горизонтальної інтеграції Стратегія «збирання врожаю» Стратегія консервації Стратегія ліквідації |
| 8 | Захисник | Утримання позицій | Стратегія виживання Стратегія скорочення виробництва і витрат Стратегія утримання позицій |

Відповідно до цільової настанови, що передбачає розвиток виробництва, шахти цієї зони займають лідеруючі позиції. За відсутності конкуренції у вугільній галузі найбільш раціональними для цих шахт будуть стратегії розвитку. При цьому передбачається можливість їх розвитку як за рахунок внутрішнього, так і зовнішнього зростання. Внутрішнє зростання передбачає концентрацію усіх зусиль шахти на розвиток виробництва і освоєння виробничої потужності. Шахти цієї зони є досить привабливими для інвесторів, тому вони мають усі умови для залучення інвестицій і раціонального використання дотацій. В першу чергу такі шахти стають об'єктами приватизації і мають можливість реалізувати стратегії зовнішнього зростання шляхом створення вертикально інтегрованих структур.

У другій зоні I квадрату розташовані шахти, що мають потужний потенціал, реалізувати який в повній мірі вони не змогли через деякі обставини. 8,6% шахт цієї зони видобувають 11,25% загального обсягу вугілля. При цьому отримані дотації (18,84%) вони порівну витрачають на покриття собівартості та капітальне будівництво і технічне переоснащення шахт.

Позиція «Переслідувача» дещо схожа з позицією «Переможця», однак, характеризується уповільненими темпами зростання обсягів видобутку вугілля і зниження собівартості, значною мірою зумовлених впливом внутрішніх факторів. У зв'язку з чим цільова настанова зорієнтована на посилення конкурентних переваг підприємства, що передбачає пошук внутрішніх резервів в усіх підсистемах шахти і, в першу чергу, в підсистемі «очисні роботи» для збільшення обсягів видобутку вугілля.

В цілому, слід зазначити, що у полі I квадрата розташовано 30,17% шахт, які видобувають 72,9% обсягів вугілля по Мінвуглелому України. При цьому вони отримують усього 38,43% обсягів державної допомоги, що дещо стримує їх розвиток.

До третьої зони «Марнотрати» II квадрату відносяться шахти, які видобувають значні обсяги вугілля за високих витрат. Такі витрати на видобуток зумовлені різними факторами і, в першу чергу, недосконалістю виробничого процесу. Тому цільова настанова передбачає переоснащення виробництва і на цій основі більш успішно реалізовувати стратегію концентрованого зростання. Усунення вузьких місць та модернізація технологічних процесів на шахтах дозволить зменшити витрати на видобуток вугілля та забезпечити підвищення ефективності їх роботи. Реалізація стратегії зниження витрат передбачає аналіз результатів діяльності усіх підсистем і технологічних ланок шахти з метою виявлення причин збільшення понадпланових витрат на видобуток вугілля з тим, щоб прийняти заходи щодо їх усунення. В цілому, потенціал цих шахт можна вважати достатнім для забезпечення стійкого функціонування у короткостроковій та довгостроковій перспективі. За результатами роботи у 2007 році у цю зону не потрапило жодної шахти Мінвуглелому України.

Шахти, які розташовані у четвертій зоні II квадрату і займають позицію «Консерватора», здійснюють видобуток значних обсягів вугілля при значних витратах. У цій зоні розташовано 1,7% шахт з загальним обсягом видобутку вугілля 2,63%. На частку цих шахт припадає 3,25% обсягів державної допомоги, значна частина якої витрачається на часткове покриття витрат із собівартості продукції. При цьому основна увага повинна приділятися скороченню матеріальних витрат, які на деяких шахтах перевищують середні показники по Мінвуглелому. Зниження витрат зумовлює пошук шляхів щодо підвищення якості видобутку вугілля, оновлення і модернізацію технологічних процесів, зменшення понаднормативних витрат часу, в тому числі і на простоті обладнання. Шахти цієї групи є потужним резервом зростання обсягів видобутку вугілля за умов збільшення фінансової підтримки як з боку держави, так і шляхом залучення недержавного вітчизняного капіталу.

У п'яту зону «Реформатора», яка розташована у III квадраті, потрапили шахти які з різних причин видобувають незначні обсяги вугілля, але мають можливість стимулювати зростання витрат на його видобуток. Таких шахт у 2007 році було 24,14%, на них припадає усього 8,19% видобутку вугілля. Слід зазначити, що ці шахти є досить вразливими у разі посилення негативних тенденцій впливу середовища. Тому для шахт цієї групи характерним є пошук шляхів посилення потенціалу і переоснащення виробництва. У зв'язку з чим цільовою настанововою позицією «Реформатора» є мінімізація ризику на основі постійного моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища з метою своєчасного визначення загроз і пошуку

напрямків посилення потенційних можливостей шахти. Реалізація стратегії щодо збільшення внутрішнього потенціалу передбачає визначення сильних сторін підприємства та їх посилення шляхом вибіркового інвестування. Ці шахти отримують державну підтримку, яка сягає 13,64% загального обсягу, що не задовольняє їх потреби у повному обсязі і потребують значних капітальних вкладень, які за відносно короткий строк можуть окупитися.

У шостій зоні III квадрату також зосереджені шахти, які на даний час не мають можливості освоїти свої виробничі потужності і разом з тим стимують зростання витрат на видобуток вугілля. Як і для шахт 5 зони, для них характерна ситуація, коли вони здійснюють видобуток незначних обсягів вугілля за умов недостатньої реалізації виробничого потенціалу. Тому, для позиції «Господар» пропонується цільова настанова щодо посилення потенціалу. У цій зоні розташовано 17,24% шахт, що видобувають 10,5% вугілля і отримують 22,8% обсягів державної допомоги. Обсяги видобутку вугілля цією групою шахт не відповідають їх потенційним можливостям. Ці шахти повинні вирішувати завдання, щодо утримання позицій з поступовим посиленням виробничого потенціалу і реалізацією стратегії вибіркового розвитку з обмеженням зростання витрат на видобуток вугілля. Ця стратегія передбачає, в першу чергу, підтримку тих ланок, які дозволяють за відносно невеликих витрат збільшити видобуток вугілля. Значною мірою цей вибір зумовлюється гірничо-геологічними умовами залягання вугільних пластів. Шахти цієї групи потребують значних інвестицій і дотацій, але мають можливість забезпечити свій стійкий розвиток.

В цілому у III квадраті розташовано 41,38% шахт, які видобувають 18,74% вугілля і отримують при цьому 36,42% обсягів державної підтримки.

Складне становище займають шахти сьомої зони «Банкрута» що розташовані у IV квадраті, які здійснюють видобуток незначних обсягів вугілля за максимальних витрат. У цій зоні розташовано 22,4% шахт, які видобувають усього 4,76% загальних обсягів вугілля і витрачають на свою підтримку 18,44% дотацій. Відповідно до позиції «Банкрута» цільова настанова для шахт цієї зони пов'язана з скороченням і консервацією шахт на підставі реалізації відповідних стратегій. Практично кожна з шахт, яка займає цю позицію, - витратна, що зумовлює надання значних обсягів державних дотацій для забезпечення їх функціонування. Разом з тим, як показав аналіз, в процесі збільшення обсягів державної підтримки збиткових шахт, погіршується економічна ситуація не тільки на них, але й на тих, що раніше функціонували стабільно за умов надання їм незначних обсягів фінансової підтримки.

Фактично державні дотації цим шахтам надаються за рахунок недофінансування шахт, які мають кращі техніко-економічні показники своєї діяльності. Це поступово призводить до погіршення економічної ситуації на стабільно функціонуючих шахтах і через деякий час збільшується кількість збиткових підприємств, які потребують ще більше дотацій. Для шахт цієї зони, залежно від конкретної ситуації, може бути рекомендована стратегія горизонтальної інтеграції, яка передбачає не ліквідацію збиткової шахти, а її об'єднання з діючою. Враховуючи, що на теперішній час країна не має можливості забезпечити фінансову допомогу в обсягах, необхідних для підтримки стійкої роботи вугледобувних підприємств, для деяких з них, які мають значні запаси вугілля, раціональною є стратегія консервації, що передбачає можливість за незначних фінансових ресурсів у разі потреби поновити роботу шахти.

До 8 зони «Захисника» IV квадрату матриці потрапило 4,31% вугледобувних підприємств, які забезпечують видобуток вугілля у обсягах 1,76% за умов фінансової підтримки у розмірі 3,45%. При цьому значна частина цієї допомоги 68% витрачається на часткове покриття витрат

із собівартості продукції, а 32% на капітальне будівництво і технічне переоснащення шахт. Цільова настанова «Захисника» полягає в утриманні позицій. Шахти у цій зоні займають хитке становище. За умов успішної реалізації стратегії шахти мають можливість поліпшити свій економічний стан за умов вирішення завдання щодо зниження витрат на видобуток вугілля і збільшення обсягів його видобутку та переміститися у 7 зону. Як правило, поліпшення економічного стану цих шахт потребує значних обсягів фінансових дотацій, використання яких, як свідчить практика, не завжди ефективне.

В цілому у IV квадраті розташовано 26,72% вугледобувних підприємств, які видобувають 6,52% обсягів вугілля по Мінвуглепрому України. При цьому на їх підтримку з державного бюджету витрачають 21,89% коштів.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що використання запропонованої матриці «Обсяги видобутку вугілля – собівартість» дозволяє формувати стратегічні альтернативи розвитку вугледобувних підприємств з урахуванням їх сучасного стану. При цьому, враховуючи особливості функціонування шахт, а також те, що в структурі собівартості окремих вугледобувних підприємств частка умовно-постійних витрат становить до 60%, слід зазначити, що єдиною умовою поліпшення економічного стану шахт є найбільш ефективне використання виробничо-економічного потенціалу та збільшення обсягів видобутку вугілля. Державні дотації, в першу чергу, повинні надаватися вугледобувним підприємствам, які мають можливість їх ефективно використовувати для вирішення завдань щодо забезпечення економіки України власними енергоресурсами.

Література:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
2. Мінцберг Г. Зліт і надання стратегічного планування / Пер. с англ. К. Сисоєва. – К: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенції «Стандарт»»), 2008. – 412 с.
3. Мидлтон Д. Библиотека избранных трудов о стратегии бизнеса. Пятьдесят наиболее влиятельных идей всех времен/Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 272 с.
4. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: Монография / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко. – Алчевск: Издательство ДГМУ, 2002. – 216 с.
5. Пастухова В.В. Стратегичне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. Нац. торг.екон. ун-т, 2002. -302с.
6. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
7. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
8. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / Пер. с англ. под ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.Н. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
10. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. - К.: КНЕУ, 2001.- 227 с.
11. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах.- М.: Издательство «Финпресс», 2001.- 240 с.

В. І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.

Л. В. Діденко, канд. філос. наук, доц.

ЕКОНОМІКО-КУЛЬТУРНИЙ СМІСЛ ГРОШЕЙ

Проаналізовано смисл грошей як суперечливої єдності економічного та культурного аспектів життєдіяльності людини.

The meaning of money as an economic-and-cultural phenomenon in a human life-and-activity is analyzed.

На сучасному етапі завершального циклу індустріальної цивілізації економіка великої частини країн світу досягла свого найвищого рівня розвитку – зріlostі, пройшовши тривалий і непростий шлях від виникнення і до початку нової постекономічної епохи. Досліджування економіки передбачає її всебічне аналізування, тобто схоплювання її як цілісності (явища і/або процесу загалом та кожного її компонента зокрема). Одним з головних компонентів економіки є гроші. Останні зароджуються і з'являються практично разом з економікою як одним з типів виробництва. Їх економічне минуле і теперішнє відомі, але соціо-культурне й дотепер – невизначене. Написані вченими праці про гроши як економічне поняття, про їх роль і значущість у розвитку економіки, про кількісну теорію грошей, про швидкість їх обігу, про грошову реформу і т. ін., але дотепер немає нічого про гроши як культуро-соціальну і як культуро-економічну реальність. Так само невідоме і майбутнє грошей: чи будуть вони в постіндустріальній цивілізації? Якщо гроши будуть використовуватися і в постекономічній цивілізації, то чи зміниться їх зміст, роль і значущість для людини і суспільства, виробництва? Чи зміняться виконувані грошима функції? Які культурні цінності утримуватимуть гроши, використовувані в постіндустріальній цивілізації? Отож, існує суперечність між відомим і невідомим. Власне така суперечність й постає проблемою, що визначає і так само актуалізує тему наших розмірковувань.

Метою презентованого дискурсу є визначення змісту грошей у завершальному циклі індустріальної цивілізації через аналізування суперечливої єдності культурного та економічного. Означена мета конкретизується такими завданнями, як: виявлення природи грошей; визначення сутності грошей через єдність економічного та культурного аспектів; характеризування особливостей грошей; визначення функцій грошей; виявлення та характеризування культуро-соціальних функцій; визначення значущості грошей у життєдіяльності людини початку ХХІ сторіччя.

Використання терміна «гроши» і як поняття, і як явища сягають коренями давніх часів. Їх виникнення зумовлене культуро-історичними умовами, а дослідження пов'язані з іменами славетних мужів минулих епох. Вони були об'єктом розмірковувань давньогрецьких мислителів – Ксенофона, Арістотеля та Платона; об'єктом досліджень економістів минулих епох – Адама Сміта та Давіда Рікардо (Велика Британія), Карла Маркса (Німеччина), Мільтона Фрідмена (США) і так само економістів початку ХХІ сторіччя – Алєксандра Бузгаліна, Станіслава Макарова, Владіміра Юрівіцького (Росія), Анатолія Гальчинського, Андрія Гриценка, Петра Єщенка, Володимира Ліпова, Анатолія Чухна (Україна); об'єктом досліджень соціальних філософів та економсоціологів – Мішеля Аглієтти та Андре Орлеана (Франція), Ґеорґа Зіммеля (Німеччина), Найджела Додда (Велика Британія), Вівіани Зелізер (США) та інших. Деякі з названих дослідників у своїх

працях апелюють не тільки до економічного, але і соціального аспекту змісту грошей. На це вказують і назви їхніх праць – «Філософія грошей» (Г. Зіммель, 1900), «Соціологія грошей» (Н. Додд, 1994), «Соціальна значущість грошей» (В. Зелізер, 1994), «Гроші між насиллям та довірою» (М. Аглієтта, А. Орлеан, 2006) тощо. Проте культурний і/або культуро-економічний зміст грошей залишається недослідженим і дотепер. Щоправда, час від часу з'являлись і продовжують з'являтися поодинокі праці, в яких автори формулюють питання щодо культуро-ціннісного аспекту змісту грошей – фундаментальні праці Георга Зіммеля, Вівіані Зелізер, Мішеля Аглієтти та Андре Орлеана і т. ін. Але і донині більшість зазначених питань залишають без відповідей. Тому в презентованих розмірковуваннях зупинимося на аналізі змін культуро-соціо-економічної ролі і значущості грошей у життєдіяльності людини зокрема та країнового суспільства загалом. Розпочнімо з виявлення існуючих підходів до витлумачення природи і змісту грошей у різні часи: від греко-римоімперської Античності (арістотелевої епохи) до сучасності.

Чим зумовлене виникнення грошей? Що уможливило їх появу і функціонування протягом багатьох десятків сторіч? Який зміст грошей? Виникнення грошей об'єктивно зумовлене розвитком суспільного поділу праці та відокремленістю товаровиробників, яка є однією з важливих особливостей відносин власності. Суспільний поділ праці у єдності з відокремленістю – абсолютною чи відносною – виробників об'єктивно спричинює обмін продуктами (насамперед, необхідним для життєдіяльності людини-сім'ї, а в подальшому і суспільства країни загалом).

Що ж таке обмін? У різних концепціях і теоріях – економічних, соціальних і/або соціально-філософських – обмін постає формою взаємодії, що визначає сутність життя самої людини [1; 2]. В культуро-філософській теорії грошей Георга Зіммеля обмін є формою життя. Вчений витлумачує обмін як переміщення майна від однієї людини до іншої [2]. Обмін передбачає об'єктивну оцінку, розмірковування, взаємне визнання, вміння стримувати безпосереднє суб'єктивне бажання. Він поєднує міну майна зі справедливістю [2]. Георг Зіммель висновує: якщо велика культурна задача здійснюваного у формі обміну переміщення майна полягає в збільшенні для обидвох сторін обміну корисності цінностей, які видобувають з природи, то ціль сутності будь-якого обміну полягає в максимізуванні зазначененої корисності [2].

У соціально-філософському розумінні обмін витлумачують як процес придбання і втрат. Власне тому через обмін можна пояснювати життєдіяльність людини зокрема та країнового суспільства загалом. Економіка у системі життєдіяльності набуває особливої значущості. Адже економіка (і за Арістотелем, і за Георгом Зіммелем) схоплює відносини між людьми щодо обміну благами [1; 2]. Це те, що поєднує аристотелеве та зіммелеве розуміння сутності економіки. Проте їхні розуміння мають і суттєві відмінності: якщо Арістотель розглядає економіку як відносини між представниками сімей-домогосподарств з приводу обміну матеріальними предметами першої необхідності [1; 3], то Зіммель – з приводу обміну не тільки матеріальними благами, але і цінностями як суб'єктивними позиціями людей. Карл Маркс стверджує, що обмін є однією з найперших, найпростіших та найчистіших форм цивілізації. Власне тому, завдяки обміну і виникає суспільство. Георг Зіммель заперечує справедливість даного положення, зауважуючи: обмін постає формою соціалізації, однак не призводить до соціалізації, оскільки сам є феноменом останньої. Георг Зіммель стверджує, що «обмін передбачає об'єктивне вимірювання суб'єктивних

ціннісних оцінок», але в розумінні не «часового передування», а одночасового існування і того, ѹ іншого «в єдиному акті» [2, р. 51]. Арістотель твердить: економіка – це тип товарного виробництва, основою якого є обмін, базований на цінах [3]. Тоді у процесі розвитку обміну і так само економіки зароджуються, з'являються, розвиваються й удосконалюються гроші. Останні «народжуються» на тому етапі відносин обміну, на якому мінова вартість товару досягає своєї відносної зрілості у грошовій формі, що змінює всезагальну форму. Тому можна висновувати, що гроші: по-перше, з'явились у процесі обміну і є невід'ємною компонентою економіки як типу товарного виробництва; по-друге – пройшли довгий шлях свого становлення та удосконалення до сьогодення.

Мислителі і дослідники по-різному витлумачують зміст та визначають характер грошей. За Арістотелем, гроші використовують для порівняння усього того, що бере участь в обміні. Вони вимірюють і надмірність, і недостачу, або і прибуток, і втрати. Давньогрецький мислитель переконаний, що гроші/монета існують не за природою, а по встановленню і в нашій владі змінити їх або навіть вивести їх з вжитку [1, с. 211]. Економісти-теоретики витлумачували гроші як засіб обміну, а значить забезпечення людини і країнового суспільства необхідними благами – насамперед матеріальними. Наприклад, Адам Сміт, представник англійської класичної політекономії, характеризує гроші як технічний засіб мінового процесу, «велике знаряддя обміну і торгівлі» [4, с. 177]. За теорією Карла Маркса, гроші – це загальний еквівалент (загальна рівноцінність), роль якого на тому чи тому етапі розвитку людства виконували різні товари: худоба, мушлі, хутро, зерно, сіль, конкретна вагова кількість певного благородного металу – срібла і/або золота [5]. Таке визначення вказує на те, що грошима є товар, який стихійно виокремився в сукупності товарів і має властивість вимірювати вартість кожного з решти товарів. Тому справедливо стверджувати, що гроші, по-перше, є посередником в обміні одного товару (-ів) на інший (-і), а, по-друге – відображають відносини обміну між тими суб'єктами, котрі стоять за товарами, що обмінюються один на інший у певній кількісній пропорції.

З часом гроші перетворилися на «універсального посередника і чисту символізацію обміну, втілення абстрактної купівельної здатності та абсолютно деперсоніфіковану силу, яка сприяє перетворенню соціальних відносин в прораховані інструментальні зв'язки» [6, с. 12], а усього світу, за словами Георга Зіммеля, – в «арифметичну задачу» [2, р. 129, 412, 444]. Соціальні мислителі XIX – початку ХХ сторіч стверджують, що дії грошей виходять за межі ринку як виключно економічного явища і процесу. З їхнього погляду, гроші постають інструментом не тільки і не стільки економічної, скільки соціо-культурної життєдіяльності людини і/або суспільства країни. Георг Зіммель у праці «Філософія грошей», узагальнив судження соціальних філософів і зауважив: «непоправна бездушність грошей відображена в нашій культурі, яка сама визначається грошима» [2, р. 346]. Міць грошей як кількісного інструмента/калькулятора виникає з їх повної байдужості до культурних цінностей і насамперед духовних цінностей. Гроші символізували те, що, наприклад, Георг Зіммель назвав головною тенденцією сучасного життя – зведенням якості до кількості, що «досягає своєї найвищої й абсолютно ідеальної презентації в гроших» [2, р. 211]. При цьому він стверджував, що тільки гроші «свободні від будь-яких якостей і визначаються виключно кількістю» [2, р. 279-280]. Саме вони уможливлюють перехід всіх якісних відмінностей між товарами в арифметичну прораховану систему чисел [2, р. 444]. При цьому Георг Зіммель стверджував, що сама сутність грошей полягала в їх безсумнівній

рівнозначності, внутрішній однорідності, яка уможливлює обмін однієї одиниці на іншу [2, р. 427]. Тому у зіммелевій теорії гроші постають як нейтральний посередник безособистісного ринку, що «відображає господарські відносини між об'єктами» в «абстрактних кількісних величинах, не вступаючи в самі ці відносини» [2, р. 125]. Вони через свою безбарвність і байдужість позбавляють речі сутнісних характеристик, їх особливої цінності і непорівнюваності.

Такі зіммелеві розмірковування підтверджують справедливість положення Карла Маркса, що сила грошей зруйнувала реальну дійсність: перетасовуючи і підмінюючи всі природні і людські якості, гроші обмінюють будь-яку властивість і будь-який предмет на будь-яку іншу властивість або предмет, навіть якщо це суперечить обмінюваному. Йдеться про те, що гроші порівнюють не порівнюване, поєднують непоєднуване, зрівнюють незрівнюване.

Гроші у культуро-соціо-економічному розумінні Георга Зіммеля є відношенням взаємозамінюваності та обмінюваності товарів як економічних об'єктів. З погляду німецького дослідника, вони постають замінником будь-якої цінності, конкретним образоможної речі і всіх речей загалом. Це уможливлює висновок: обмін зумовлює необхідність певної кількісної пропорції, а гроші її реалізують.

Конкретизацію змісту грошей уможливлюють їх функції. Протягом тривалого періоду існування грошей їх функції змінюються і кількісно, і якісно. Карл Маркс («Капітал») зміст грошей характеризує такими функціями, як: міра вартостей, засіб обігу, засіб утворення скарбів, засіб платежу і світові гроші [5, с. 104-156]; Георг Зіммель («Філософія грошей») – всезагальність, забезпечення цілереалізації, забезпечення особистої свободи людини і функція власності [2]; сучасні економісти-теоретики Анатолій Гальчинський та Петро Єщенко («Економічна теорія», 2007) – міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження і засіб платежу [7, с. 247-251]; Владімір Юровіцький («Еволюція грошей: грошовий обіг в епоху змін») – регулятор виробництва, регулятор споживання, вимірювач суспільної корисності людини, стимулятор науково-технічного прогресу, екологічна функція, державна функція, функція міжнародного перерозподілу багатства, кримінальна функція, військова функція, функція миротворення [8, с. 23-29] тощо. Якщо Карл Маркс і сучасні економісти досліджують зміст грошей через їх економічні функції, то Георг Зіммель – через культуро-соціальні функції, а Владімір Юровіцький – через соціально-економічні функції і т. ін. Кожна з названих позицій є важливою і значущою, проте, виходячи з теми і мети наших розмірковувань, зупинимося тільки на характеризуванні вже названих чотирьох функцій грошей, запропонованих Георгом Зіммелем у його культуро-філософській концепції, та корелюванні їх з сучасною життєдіяльністю людини та суспільства країни загалом.

Функція всезагальності. За цією функцією гроші є формою всезагальності: одинична річ покликана бути всезагальним втіленням і пов'язувати інші одиничні речі. Гроші завдяки означеній функції створюють у суспільстві особливий порядок, якому характерні чіткість, порівнюваність, вимірюваність, всезагальність тощо. Всі об'єкти економічної життєдіяльності входять у попередньо встановлений порядок. Таким чином утворюється єдиний економічний світ. Останній гармоніюється, перетворюється на дещо раціоналізованіше та структурованіше/зрозуміліше для окремої людини завдяки обміну та грошам. За твердженням Георга Зіммеля, гроші є матеріалізованим втіленням раціоналізації практичного життя. На різних етапах розвитку людства означену функцію – всезагальності – виконують різні види грошей: спочатку – товарні гроші (худоба, хутро,

сіль, метали, спеції, тютюн тощо); пізніше – повноцінні гроші (срібні і/або золоті монети); а ще пізніше – символічні гроші (паперові). Символічні гроші самі не мають цінності, а постають мірилом цінності інших речей, що набувають на ринку товарної форми. Завдяки даній функції, на думку Георга Зіммеля, виникає і посилюється соціальність грошей: гроші постають соціальним інститутом. Останній тісно взаємодіє з іншими організаціями та інститутами. Йдеться насамперед про таку організацію як держава, оскільки вона перетворює символічні гроші на засіб обміну в конкретному країновому суспільстві та регулює їх розвиток. Гроші як соціальний інститут уможливлюють взаємодію з інститутом культури – загальнолюдською та культурою виробництва (господарською, економічною), оскільки гроші є матеріалізованим конструктом людського розуму та інтелекту. Отже, розвиток та удосконалення грошей є важливою компонентою глибокої культурної зміни як чинника перетворення в економіці та суспільстві загалом.

Функція забезпечення цілереалізації. За Георгом Зіммелем, гроші в розвинутому країновому суспільстві – це загальна форма засобів досягання цілі. Вони забезпечують зв'язок між ціллю та прямими засобами її реалізації, адже за гроші можна придбати необхідний конкретний засіб реалізації цілі. При цьому німецький дослідник наголошує: гроші мають здатність створювати багатство для людини, яке порівняно з давньогрецькою культурою в зіммелеву та сучасну епохи постає як достойнство людини, оскільки багатство «відкриває» доступ до державних посад, отримання освіти у престижних виших, реалізування соціально-культурних цілей тощо. Якщо в давньогрецькій та інших культурах гроші використовували переважно для забезпечення сім'ї життєво важливими продуктами, то в епоху життєдіяльності німецького філософа і соціолога та сучасну епоху людина перетворює гроші на самоціль, а своє життя – на суцільне їх накопичування-заробляння. Гроші набувають абсолютної цінності, оскільки сприймаються як багатство та уможливлюють набування псевдосвободи.

Розвинута економіка, з одного боку, і розвинута економічна культура загалом та культура грошей зокрема, з іншого боку, зумовлюють зміну культури і психології більшості людей: люди прагнуть накопичити якнайбільше грошей, а також постійно прибавати матеріальні блага, оскільки це символізує багатство і так само владу в суспільстві. Тому витрати грошей, зменшення матеріальних цінностей за сучасних умов глобалізування сприймають як втрату влади (частково або повністю). Показовим прикладом є втрата деякими людьми багатства у формі насамперед грошей, що спричинено світовою кризою, яка охопила всі сфери життєдіяльності суспільства. Збіднілі від кризи переживають вказані втрати по-різному: одні впадають у глибоку депресію, інші навіть ідуть із життя, а треті – концентрують усі зусилля на віднайдення варіантів виходу із кризи з мінімальними втратами.

Грошова культура «встановлює» особливі критерії поділу людей у суспільстві на бідних (і нуждених) та багатих (і надбагатих). Грошову культуру деякі дослідники іноді витлумачують як сукупність умов, що уможливлюють демонстрацію свого багатства у формі одягу (дорогих дизайнерських суконь чи костюмів), взуття, прикрас, нерухомості, автомобілів тощо, і так само соціального статусу або належності до певної суспільної групи (квінтиля чи дециля). Якщо дана форма людини поєднана з її змістом, то, можливо, це і є елементом грошової культури. Якщо форма невідповідна змісту, то це – антикультура. В іншому випадку, йдеться про людину, котра вважає, що гроші є пропуском всюди і завжди.

Можливо, сьогодні це і так, але завтра і в майбутньому – ні. Чому? Хоча би тому, що сьогодні, наприклад, в нашій країні матеріальні статки та кількість грошей є головними чинниками, за якими визначають принадлежність до переліку представників еліти та влади всіх рівнів. А завтра головним критерієм зазначеного постане інтелект, здатність неординарно мислити, вміння приймати нестандартні рішення в критичних ситуаціях на різних рівнях країнового суспільства і т. ін. Звичайно, в найближчому майбутньому потреба у грошах не зникне, але їх (гроші) сприйматимуть по-філософському – як медіатора у досягнні необхідних цілей: для розвивання свого інтелекту, забезпечення гідного життя, сприяння професійній діяльності тощо. І найголовніше: не сприяння своєму уярмленню, тобто перетворенню на інтелектуального кріпака/раба. Саме в цьому, як на нас, і полягає цінність грошей як таких (і смисл грошової культури). Отже, людину мають цінувати не за кількість грошей і не за наявні матеріальні статки (дорогий автомобіль чи годинник), а за її розум та інтелект, здатності і компетенції, за її достойнство, гідність і честь.

Функція забезпечення особистої свободи людини. За Георгом Зіммелем, свобода, в соціальному смислі цього слова, так само як і не-свобода, є проявом відносин між людьми [2, р. 430-435]. Розвиток свободи здійснюється шляхом переходу від стійких і незмінних відносин людей до нестійкості і можливості зміни самої особистості [2, р. 430-456]. Георг Зіммель зауважує: «якщо свобода полягає загалом в незалежності від волі інших, то вона починається з незалежності від волі певних інших людей. Щоб виразити це відношення з логічною точністю, ми мали би сказати: незалежність – це щось інше, ніж проста відсутність залежності» [2, р. 437].

Спочатку економічні відносини передбачали повну залежність суб'єктів цих відносин – раб залежний від рабовласника, кріпак – від феодала тощо. Проте згодом особистісні відносини змінилися безособистісними грошовими відносинами. За доби капіталізму суб'єкти виробничого процесу – власник засобів виробництва і власник робочої сили – за межами підприємства не пов'язані між собою. В грошовому господарстві через поглиблення суспільного поділу праці суб'єкти діяльності тісно пов'язані між собою, проте їх відносини є функціональними, тобто здійснюваними в межах виробляння певного продукту. Виникає запитання: що ж пов'язує суб'єктів виробництва між собою? За Георгом Зіммелем, грошовий інтерес є саме тим єдиним чинником, який їх поєднує. На нашу думку, такий інтерес не має майбутнього. Сьогодні людина має бути свободною як внутрішньо, так і зовнішньо. Вона має бути розкріпаченою не тільки і не стільки зовнішньо, скільки внутрішньо. Людина, котра не має внутрішньої свободи, ніколи не зможе бути творцем, креатором. Її думка не матиме злету. А звідси – людина має бути особистістю. Георг Зіммель, зауважує, що особистість утворюють людські риси та особливості – краса, фізична та інтелектуальна сила, професійна діяльність тощо, які перетинаються так би мовити в одному пункті і поєднуються між собою. Особистість в свою чергу діє на кожну рису та особливість і надає їй (їм) індивідуального характеру [2, р. 430-447]. Свобода, з погляду Георга Зіммеля, тісно пов'язана зі свободою: єдність фізичних елементів, точне обмеження і незмінність істоти, що ми називаємо особистістю, означає незалежність і завершеність, які протистоять всьому зовнішньому світу, і розвиваються за своїми власними законами, тобто те, що ми називаємо свободою [2, р. 439-443]. Проте свобода людини завжди відносна: її визначають суспільні умовності, яким кожен має коритися задля уникання хаосу.

Функція власності. Об'єкти власності (майсток, завод, фабрика тощо) мають використовуватися відповідно до їх призначення, що уможливлює та забезпечує або їх власник, або найманий працівник – менеджер. Володіння об'єктом власності визначає суб'єкта власності. При цьому, за твердженням Георга Зіммеля, існування об'єкта власності визначене його «зв'язком» із суб'єктом. Останній і визначає подальшу долю об'єктів власності через відносини розпоряджання та використання. В даному разі важливим є те, що гроші віддаляють буття від володіння. Адже, щоб мати гроші, непотрібні особливі характеристики суб'єкта власності. Гроші віддаляють людину від результату економічної діяльності, оскільки найманий працівник отримує не продукт праці в натуральній формі, а заробітну плату, яка є тільки частиною грошової форми створеного продукту, і яка не завжди відповідає якості виконуваних повноважень, делегованих посаді тощо. Сама економічна діяльність позбавлена індивідуальності: працівники виробляють продукти не для конкретного споживача, а для продажу будь-якому суб'єкту ринку.

Сьогодні у сфері власності актуалізуються проблеми визначення власника людського/штучного інтелекту та створеного ним (-и) продукту.

За твердженням Георга Зіммеля, гроші допомагають людині позбутися, по-перше, залежності від речей, адже людина може все купити і все продати; по-друге, залежності від особистостей, адже вона може змінювати роботодавця, постачальника, дружину/чоловіка, друга/подругу та ін.; по-третє, залежності від власності, оскільки гроші, які має людина, не обмежують її буття і т. ін. Гроші – це засіб як свободи, так і рівності: всі люди рівні у використанні грошей. Останні пропонують людині можливості, якими не кожен користається. Однак, разом з цим сама людина обирає варіанти, окремі з яких уможливлюють її перетворювання на об'єкт купівлі-продажу.

Георг Зіммель, провів фундаментальне дослідження сутності грошей, після чого дійшов висновку: економіка/грошова господарство визначає спосіб життя людини зокрема і людства загалом. Гроші раціоналізують життєдіяльність людини, проте інтелект превалює над емоціями, змінює культуру – загальну та економічну, фінансову та грошову. Сама людина теж видозмінюється – її свідомість спрощується та набуває рис маскультури; сама людина мутує.

Розроблену Георгом Зіммелем концепцію грошей обрано для аналізу невипадково. Саме вона є показовою для розуміння сутності перетворень, які відбуваються в сучасному суспільстві, тобто при переході від індустріального до постіндустріального та інтелектономічного. Проте його концепція визначає найзагальнішу систему координат буття суспільства, зорієнтованого на грошові соціо-культурні еквіваленти. Водночас у ній відсутні уявлення про долю грошей у прогнозованому майбутньому. Хоча, за структурою роботи читач-дослідник сам робить висновки щодо перспектив та долі феномена з назвою «гроші».

Отже, виявлену суперечність між відомим і невідомим стосовно сутності грошей у їхньому культуро-економічному вимірі автори конститують як практичну і теоретичну проблему водночас. Без теоретичного осмислення сутності грошей у минулому, теперішньому та майбутньому й особливо у їх зв'язку з процесуальністю культури та економіки неможливо розв'язати низку практичних завдань сучасності – насамперед фінансової кризи, що набуває ознак глобального характеру.

Від розв'язання окресленої теоретичної проблеми і практичної реалізації визначених завдань залежить не тільки життєдіяльність окремого суспільства у сучасному світі, але й сутність самого світу, що стоїть на порозі інтелектуальної революції у конструюванні культурного простору майбутнього життя людства.

Успішність осмислення сутності грошей при переході від економічних до інтелектономічних орієнтирів залежить від інтегрування зусиль філософів, культурологів, економістів (особливо економтеоретиків), економсоціологів, політологів, юристів та інших дослідників задля виробляння нової стратегії і світоглядних принципів глобального суспільства, яке інтелектономізується.

Література:

1. Арістотель. Нікомахова етика. – К., 2002.
2. Simmel G. The Philosophy of Money. – London, 1990.
3. Polanyi K., Arensberg C. and H. Pearson. Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory. – Glencoe, 1957, Ch. 5.
4. Сміт А. Добропут націй. – К., 2001.
5. Маркс К. Капітал. Т. 1. – М., 1973.
6. Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. – М., 2004.
7. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія. – К., 2007.
8. Юровицкий В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. – М., 2004.

А.І. Ігнатюк, канд. екон. наук, доц.

ГАЛУЗЕВІ РИНКИ ТА ІННОВАЦІЇ

У статті розглянуто підходи різних економічних шкіл та напрямків економічної теорії до застосування теорії інновацій у досліженні галузевих ринків, проаналізовано взаємозв'язок між інноваціями та структурою ринку, розміром фірми, вплив інновацій на розвиток галузевих ринків.

The article deals with approaches of different economic schools, economic theory to application of the innovation theory in the research of industrial markets. It analyzes the relationship between innovation and market structure, company size, the impact of innovations on the development of industrial markets.

Сучасний розвиток науково-технічного прогресу є одним із головних факторів посилення конкуренції на національному та глобальному рівнях. Об'єктивні зміни у суспільному економічному житті призвели до нової моделі економіки, що базується на інноваційних засадах розвитку, де провідну роль отримують галузеві ринки, які ґрунтуються на високих технологіях, а також ті, що всебічно задовольняють потреби людей.

Інноваційний розвиток економіки залежить від багатьох факторів, серед яких формування ринку інновацій, орієнтація цього ринку на національну промисловість, виконання інноваційних розробок на рівні потужних корпорацій, залучення інвестицій в інноваційну сферу.

Різні ринкові структури по-різному впливають на стимули фірми щодо інноваційної діяльності. Чим сильнішою є конкуренція у галузі, тим більше проявляється ефект дублювання зусиль та витрат на НДДКР, що може зменшувати результативність інновацій. Разом з цим, фірма-монополіст, швидше за все, надасть перевагу стабільному виробництву «старого» товару, замість ризикової інноваційної діяльності.

Традиційно в українській економічній літературі є точка зору, що впровадженню нових продуктів та технологій перешкоджає монополізація ринків, яка зменшує стимули до інновацій. Проте світовий досвід свідчить, що найактивніше застосовують НДДКР саме крупні корпорації, які мають достатню фінансову базу та можуть дозволити ризиковану інноваційну діяльність. Суперечності поглядів на взаємозв'язки між інноваціями та структурою галузевих ринків, розміром фірми й обумовили мету даної роботи.

Дослідженням інноваційної діяльності присвячена велика кількість робіт українських та західних економістів, серед яких В.Адамс, Ю.Бажал, С.Глазьєв, П. Друкер, О.Жилінська, А.Заєць, Б.Лундвалл, Р.Нельсон, Д.Норт, Ф. фон Хайек, Л. Філіпс, К.Фрімен, Д.Черваньов, Ф.Шерер, Й.Шумпетер, Ю.Яковець та інші. Разом з цим, недостатньо повно проаналізовані взаємозв'язки між інноваціями та структурою ринку, розміром фірми.

Метою статті є аналіз впливу інновацій на розвиток галузевих ринків.

Поняття інновацій всебічно досліджували економісти різних шкіл та напрямів економічної теорії. Одним із перших був Й.Шумпетер, який започаткував аналіз впливу інновацій на галузеві ринки за наступними напрямками: виробництво принципово нових товарів та послуг; застосування нової техніки та технологічних процесів, що передбачає впровадження нових методів виробництва та збути; освоєння нових ринків збути продукції;

покращення ресурсної бази шляхом застосування нової сировини; формування нової структури галузевих ринків на основі використання нових форм організації та управління, набуттям на основі цього монопольного становища.

Думки Й.Шумпетера про роль крупних корпорацій, підприємств-монополістів як суб'єктів інноваційної діяльності, були використані у теорії галузевих ринків для з'ясування взаємозв'язку між структурою ринку, монопольною владою та рівнем інноваційної діяльності. Була сформульована «гіпотеза Шумпетера»: монопольне становище фірми є головною умовою успішної інновації. Тобто, монопольна структура ринку є більш ефективною структурою порівнянно з досконало конкурентною. Разом з цим, Й.Шумпетер визначає, що у динамічному аспекті саме інновації змінюють монопольні структури, оскільки запобігають стратегії обмеження виробництва, збереженню пануючого становища фірми для максимізації прибутку.

Істотний внесок у теорію інновацій зробив представник неавстрійської школи економічного неолібералізму Ф. фон Хайек, який сформулював концепцію «розорошеного знання». Критикуючи уявлення неокласиків про конкуренцію як про певний стабільний стан та, вважаючи теорію досконалої конкуренції далекою від реальності, Ф. фон Хайек у статті «Конкуренція як процедура відкриття» (1968 р.) пише про конкуренцію як про метод породження нових знань. Для виробників це пов'язано з тим, що у ході конкурентної боротьби вони відкривають нові потреби споживачів, а останні – нові засоби їх задоволення, а також з тим, що всі економічні агенти отримають нові знання про себе відповідні власним можливостям по створенню або задоволенню потреб. Відповідно, будь-яке штучне обмеження конкуренції скорочує обсяг знань, що доступний суспільству, а також гальмує інноваційну діяльність.

Особлива роль у теорії інновацій належить представникам інституційного напрямку в економічній теорії, серед яких Д.Норт, праці якого заклали основи теорії національних інноваційних систем. Особливу увагу автор приділяв взаємодії інституційних структур та технологій, їх спільній ролі в економічному та соціальному розвитку.

Автор вважає, що технології задають лише верхню межу можливого економічного зростання. У контексті інституційної теорії це означає, що за умови нульових трансакційних витрат, збільшення обсягу знань та їх використання є основою потенційного добробуту. Тому він ставить запитання, яке пройшло поза увагою неокласиків: чому науковий і технологічний потенціал, який, в принципі, є доступним кожному, реалізується не повністю, чому утворюється прірва між багатими та бідними країнами, які причини створюють ефективні ринки.

Цікавим є дослідження Д.Нортом у межах теорії інновацій моделі взаємозв'язку між інституціональними структурами та стимулами до набуття чистого знання. Економічна діяльність, тобто оцінка ринків, технологій, управління працівниками відбувається під впливом інформації, яка залежить від конкретного інституціонального контексту. Цей контекст формує внутрішню структуру організації, визначає ступінь її вертикальної інтегрованості, структури управління, зовнішні межі організації, які дозволяють досягти максимізації реалізації цілей. Тому необхідно дослідити інституціональний контекст економічної діяльності, щоб визначити потребу у різних видах знань. Попит на знання, в свою чергу, сприяє збільшенню обсягів таких знань, які є найбільш вигідними для підприємця у певний момент часу.

В останні роки розробляє теорію інновацій, використовуючи її до різних форм людської діяльності, засновник концепції інформаційного суспільства П.Друкер. Він досліджує інновації як функціональний процес, який можна систематизувати та спрямувати.

П. Друкер звертає увагу на суперечність між інтелектуалом, або, як він назначає, робітником розумової праці, та підприємцем. Перший зацікавлений в якості продукції, інший – в отриманні завдяки йому прибутку. На думку П. Друкера інтелектуал має займати провідні позиції у бізнесі та державному управлінні, а якщо бізнесмен та чиновник не поступляться місцем, то ефективність роботи організації надзвичайно зменшиться. З іншого боку, інтелектуал повинен бути готовим виконувати функції керівника, це його третє завдання після здатності до змін та готовності до постійного перенавчання у процесі роботи.

У межах неокласичної теорії аналізувався вплив інновацій на економічне зростання. За оцінкою нобелівського лауреата Р.М.Солоу з 1909 по 1949 р.р. у США приблизно 80% зростання обсягу валового виробництва в розрахунку на одну робочу годину можна віднести на рахунок змін у технології [1]. Подальші дослідження показали дещо нижчі оцінки, але загальний висновок Р.М.Солоу залишається незмінним. Темпи технологічного прогресу неоднакові по галузях, на них впливає низка чинників. Велике значення має сума ресурсів, яка інвестується у наукові дослідження та розробки, яка, в свою чергу, залежить від очікуваної прибутковості.

Автори нової теорії зростання П.Ромер та Р.Лукас ввели у модель зростання фактор технологічного прогресу як ендогенний, який вимірюється витратами на дослідницькі розробки та інвестиціями в людський капітал. Один із головних висновків цієї моделі полягає у тому, що економіка, яка забезпечує нагромадження великих ресурсів людського капіталу та безперервний розвиток науки та інноваційної сфери, має у довгостроковому періоді кращі показники зростання, ніж економіка, позбавлена цих переваг.

Для того, щоб реалізувати резерв, закладений в інноваційному зростанні, не програти у технологічному суперництві, суспільство переходить на принципово новий рівень організації суспільного виробництва. В умовах нової економіки якість економічного зростання забезпечується за рахунок інвестицій у «нематеріальні» економічні активи: в дослідження та розробки (НДДКР); підвищення інноваційної активності; в освіту та підвищення кваліфікації економічно активного населення.

Базовою умовою здійснення таких інвестицій є активне втручання держави у створення інституціональних умов для розвитку економіки, що заснована на знаннях. Одним із проявів подібної організації є створення національних інноваційних систем (НІС), яка існує у межах нової мереженої моделі розвитку знань.

Концепція національних інноваційних систем розроблялася великою групою авторів у 80-ті роки ХХ століття. Лідерами цього напрямку стали Б.Лундвалл, К.Фрімен та Р.Нельсон. Перше систематичне викладення цієї концепції зазвичай відносять до 1988 р., коли була опублікована колективна монографія «Технічний прогрес та економічна теорія». Головні ідеї, що лежать в основі концепції НІС:

- продовження ідей Й.Шумпетера про конкуренцію на основі інновацій та наукових дослідженнях у корпораціях як головного фактору економічної динаміки;

- аналіз інституціонального контексту інноваційної діяльності як фактору, що впливає на її зміст та структуру;

- визнання особливої ролі знання в економічному розвитку.

Концепція «національних інноваційних систем» фактично замінила парадигму «економіки добробуту». Необхідним стає нове формулювання розвитку, в основі якого ідея інноваційного перетворення, яка надає динаміку всій країні та забезпечує ієрархію інститутів: наука, освіта, бізнес, державне управління. Енергійна людина, інноватор повинен мати можливість увійти до системи, в якій держава захищить та підтримає тих, хто отримав гарну освіту, хто спрямований на винахідницьку діяльність, розвиток виробництва нових товарів, послуг, технологій. Законодавча база НІС була створена у США у 80-90 р.р. ХХ ст., був також реалізований набір державних рішень, який формує механізм передачі знань, технологій з оборонної сфери у цивільну економіку.

Зміна концепції розвитку з економіки добробуту на інноваційну систему потребує нових ідей при досліженні економіки на різних рівнях. У відповідь на потреби формується теорія інноваційної фірми [2]. Перш за все, інноваційна фірма порівнюється з фірмою, що прагне оптимізації. Для того, щоб дослідити трансформацію виробничих витрат у товари та послуги з метою отримання виручки, необхідно брати до уваги такі види діяльності фірми: стратегію, фінансування та організацію.

Стратегія інноваційної фірми забезпечує аллокацію ресурсів для інвестицій у розвиток людських здібностей, які будуть покращувати конкурентне становище фірми у боротьбі за обрані продуктові ринки. Стратегія оптимізуючої фірми по відношенню до ринку функціонування та обсягу продукції, що буде вироблятися, визначається умовою максимізації прибутку при заданих ринкових та технологічних обмеженнях.

Фінансування інноваційної фірми підтримує процес розвитку технологій та отримання доступу до ринків, починаючи з моменту здійснення інвестицій у виробничі ресурси, та закінчуючи моментом надходження фінансів від продажу продукції. Фінансування оптимізуючої фірми не є проблемою, оскільки передбачається можливість отримання фірмою кредиту за ринковими ставками та продаж всього обсягу виробленого товару, що покриває вартість капіталу.

Організація інноваційної фірми передбачає розвиток та використання виробничих ресурсів, що створюють цінність, щодо генерування продуктів, які будуть куплені споживачами. Організація оптимізаційної фірми визначається екзогенними виробничими функціями та факторними цінами.

Теорія оптимізуючої фірми визначає, що підприємець обирає для діяльності ринок, на якому внаслідок існування екзогенних умов виникла нерівновага, що дозволяє отримати економічний прибуток. Умова нерівноваги зникає протягом часу, коли підприємець забезпечує реаллокацію ресурсів на конкретний ринок і до тих пір, доки рівновага не встановиться на всіх ринках так, щоб у підприємця не було стимулів переміщувати ресурси. Причому у даній моделі передбачається, що по-перше, підприємець не впливає на створення умов нерівноваги, яке призводить до реаллокації ресурсів; по-друге, він не потребує спеціальних знань, щоб конкурувати на різних ринках. В теорії інноваційної фірми спеціалізовані знання підприємця про ринок, де він має конкурувати, має вирішальне значення для здатності його фірми до інновацій на даному ринку.

Оптимізаційна та інноваційна фірми – це різні типи поведінки, проте модель оптимізаційної фірми може використовуватися для створення динамічної інноваційної моделі фірми. Завдання теорії полягає у поясненні того, яким чином підприємство може отримати монопольне становище на ринку завдяки інноваціям. У динамічному інноваційному процесі відбувається еволюція не тільки виробничих витрат, але й продуктового попиту. Інвестиції у збут, розподіл, обслуговування, рекламу, просування бренду додаються до постійних витрат з метою інформування та переконання потенційних покупців у відповідності товару потребам споживачів. Ці інвестиції будуть збільшувати обсяг попиту на продукцію за заданими цінами, а також зменшувати цінову еластичність попиту.

Сучасні дослідження інновацій у контексті економіки галузевих ринків можна розподілити на такі напрями: по-перше, це вплив структури ринку на інтенсивність НДДКР; по-друге, природа фірми, що здійснює інновацію; по-третє, зміна структури економіки на галузевому рівні під впливом зміни технологічних укладів та цивілізаційних етапів розвитку людства.

Класична та неокласична теорія стверджує, що лише вільна конкуренція сприяє економічному зростанню, у тому числі інноваційній діяльності, відповідно, монополізація ринків призводить до перешкод, що стримує розвиток. А.Сміт писав: «Монополія, зокрема, є великим ворогом хорошого господарства: останнє може отримати всезагальне розповсюдження лише внаслідок такого вільного та всезагального суперництва, яке змушує кожного до хорошого ведення господарства в інтересах самозахисту» [3, с.145].

Проте Й.Шумпетер визначав, що монопольний прибуток може слугувати ефективним засобом нагромадження коштів для фінансування додаткових інвестицій. У його розпорядженні можуть знаходитися ресурси, недоступні для конкурентів, а також засоби для фінансування технічного прогресу, що є корисним не тільки галузі, але й всієї економіки.

Всупереч даній точці зору, К.Ерроу обґрунтував протилежну точку зору, стверджуючи, що конкуренте середовище здатне забезпечити більші стимули для інновацій [4]. На основі економетричних моделей щодо швидкості запровадження інновацій за умов різних структур ринку, він зробив висновок, що стимулюючим фактором інновацій є атомістична структура ринку, проте коли кількість фірм стає настільки великою, що жодна з них не може отримувати квазиренти, яка компенсує витрати на новий продукт, інновації уповільнюються. Даний вплив має назву фактору простору ринку.

Звідси, дилему про ефективність розміру фірми щодо інновацій, на наш погляд, можна визначити, виходячи з умов функціонування кожного галузевого ринку окремо, оскільки фактор простору для них є різним. Якщо у галузі діє економія від масштабу, то іноді 4-5 фірм будуть такою критичною кількістю, зростання якої приведе до гальмування інноваційної діяльності і, відповідно, прагнення фірм до концентрації має лише підтримуватися антимонопольними органами. Особливо це стосується фірм, які працюють не тільки на національних, але й на міжнародних та глобальних ринках. Укрупнення підприємств лише приведе до посилення їх конкурентноздатності за рахунок застосування нововведень.

Сучасна практика функціонування підприємств свідчить, що витрати на НДДКР стають одним із важливіших методів конкуренції поруч з ціновими та рекламними.

Розглянувши базову модель процесних інновацій, яка визначає витрати на проведення інновацій за умови максимізації прибутку, за олігополістичної структури ринку П.Дасгупте та Дж.Стігліц дійшли до наступних висновків: по-перше, загальний випуск є зростаючою функцією від кількості фірм, хоча кожна фірма буде виробляти менше; по-друге, із зростанням кількості учасників ринку з боку пропозиції кожна фірма у рівновазі витрачає менше на інновації, оскільки середні витрати на виробництво зростають; по-третє, чим вищою є еластичність зменшення витрат на НДДКР, тим вищою є маржа прибутку, рівноважна величина витрат на інновації та число фірм [5].

Більшість економістів єдині у думці, що існує пряма залежність між рівнем концентрації та часткою галузевих витрат на НДДКР в обсязі продажу галузі [6]. Ф.М.Шерер та інші дослідники провели тест на нелінійність при використанні даних про зайнятість США у 1960 р., який показав, що зворотна U-подібна форма взаємозв'язку надає пік частки витрат на НДДКР в обсязі продажу для середньої галузі при індексі концентрації чотирьох продавців (CR_4) від 50 до 55 [7, р. 246]. З'ясувалося, що галузі, де CR_4 менше за 15%, характеризувалися надзвичайно низькими стимулами щодо підтримки інновацій. Проте гіпотеза U-подібної залежності менше підходить, коли використовуються додаткові змінні для врахування технологічних можливостей та інших факторів, що впливають на інновації.

В.Адамс перевірив гіпотезу щодо прямої залежності між концентрацією продавців та дослідницькою діяльністю, порівнюючи інтенсивність витрат на НДДКР та індекс концентрації, що був розрахований для чотирьох фірм, по галузям промисловості Франції та США [8]. Він встановив, що для високотехнологічних галузей, чим вище індекс концентрації, тим меншою є інтенсивність витрат на НДДКР. У менш технологічних галузях результати порівнянь були змішаними. Гіпотеза була відхиlena. Регресивний аналіз даних по Франції довів, що розбіжності в інтенсивності досліджень не були пов'язані з концентрацією продавців.

Л. Філіпс перевірив дану гіпотезу, використовуючи дані по Бельгії [9]. За результатами його досліджень, концентрація мала значний вплив на інтенсивність досліджень лише у галузях, що виробляли засоби виробництва для хімічної та, можливо, електротехнічної промисловості. Л.Філіпс прийшов до висновку, що для бельгійської промисловості концентрація та дослідницькі зусилля прямо пов'язані лише у галузях з найбільшими технічними можливостями.

Таким чином, інтенсивна конкуренція, що представлена низьким рівнем концентрації, збільшує витрати на НДДКР, а занадто атомістична структура ринку перешкоджає НДДКР, оскільки за цих умов потенційні інноватори привласнюють частку майбутніх вигод, розраховуючи на додатній прибуток від інновацій. Конкуренція багатьох продавців більше стимулює витрати на НДДКР тоді, коли прогрес у відповідній науково-технічній базі відбувається швидко та несподівано, надаючи можливість отримання значної квазіренти при входженні на ринок, ніж коли прогрес відбувається повільно та безперервно.

Дослідюючи зв'язок між ефективністю та розміром фірм, Ф.Фішер та П.Темін висунули дві гіпотези: 1) існує економія від масштабу у «чорній скриньці» НДДКР, що відповідає виробничій функції, за якою відбувається перетворення даних ресурсів у результати, тобто технологічну зміну у вигляді нових продуктів або процесів; 2) даний розмір «чорної скриньки» є більш ефективним у великій фірмі, ніж у малій [10].

Систематична перевірка даних гіпотез була зроблена Е.Менсфілдом, який використав дані по 35 фірмах хімічної, фармацевтичної, металургійної промисловості [11]. Припускаючи, що розмір фірми постійний, він визначив лінійну залежність між ресурсами та результатами НДДКР, до того ж економія від масштабу у межах «чорної скриньки» спостерігалася лише у хімічній промисловості. Проте дані свідчили, що певний обсяг зусиль щодо інновацій є більш ефективним у фірмах середнього розміру, ніж у великих.

Ф.Шерер з'ясував, що обсяг ресурсів на інновації збільшувався у меншій пропорції, ніж розмір фірми, аналізуючи ресурси та патенти НДДКР у 448 компаніях США, що входили до п'яти найбільших у 1955 р. [12]. Патенти ж спочатку демонстрували зростаючу віддачу від розміру фірми (до обсягу продажу 500 млн. дол. у 1955 р.), а далі зростання їх кількості відставало від збільшення фірми. Також Ф.Шерер припустив, що поясненням гіпотези про сприятливий вплив розміру фірми на витрати на інновації та їх ефективність, може бути активна участь великих компаній у НДДКР, що спонсоруються урядом, де патенти не мають великого значення.

Дослідження показують, що крупні компанії мають достатньо переваг у підтримці досліджень та інновацій:

- розмір дозволяє їм підтримувати диверсифікований портфель замовлень НДДКР, страхуючи ризик провалу кожного проекту;
- ефект масштабу;
- обґрунтованим є закупівля високоспеціалізованого обладнання, залучення фахівців по багатьом напрямкам, які взаємно збагачують один одного, дозволяє використовувати їх допомогу, коли гальмує групова робота над проектом;
- наявність розвинених каналів збуту, що дозволяє отримувати ефект масштабу у рекламній та інших видах діяльності щодо стимулювання збуту, швидше виходити на ринки з новим продуктом;
- сильні стимули вдосконалення внутрішньої технології, яка скорочує витрати та приданій нормі прибутку надає більшу величину сукупної економії при зростанні обсягу виробництва внаслідок її використання.

Проте низка недоліків крупних фірм щодо інновацій не дозволяють абсолютноувати їх роль у даному процесі. По-перше, дослідження у крупних лабораторіях можуть бути занадто організовані, виникають бажання більше часу присвячувати управлінню проектом, ніж реальній роботі, може спостерігатися дія спадної віддачі від кількості науковців, тощо. По-друге, менша схильність до ризику, оскільки рішення щодо потенційно ризикованих проектів зазвичай приймаються невеликою кількістю людей, які добре знають один одного, на відміну від величезних лабораторій, де рішення проходить через довгий ланцюг управлінських структур, на кожному етапі якого може виявитися людина, яка не сприймає ідею.

Таким чином, великий розмір фірми є можливим, але не обов'язковим, фактором збільшення продуктивності від інновацій. Незважаючи на те, що багато економістів визнають зростаючу роль крупних компаній в інноваційному розвитку економіки внаслідок володіння крупним капіталом та науковим потенціалом, головна роль ТНК – це вдосконалюючі інновації. Ризик виведення на ринок абсолютно нового продукту належить малому підприємництву, яке, по суті, є головним джерелом інноваційного зростання економіки, оскільки малий бізнес готовий до жорстокої боротьби за споживача. Важливу

роль у підтримці приватного інноватора, окрім держави, яка має забезпечити рівні умови при виході на ринок, починає відігравати венчурний капітал, який підтримує підприємця не тільки фінансово, але й за допомогою консалтингу. Саме венчурний капітал виконує роль кредитора, який надає позику на розробку та комерціалізацію інновацій, що створює новий ринок, нові робочі місця та забезпечує добропут економіки.

«Технологічні можливості» галузевих ринків об'єктивно визначити важко, проте існує суттєва різниця між наукомісткими та більш традиційними ринками. У деяких дослідженнях цей фактор був включений у пояснення міжгалузевих розбіжностей у використанні ресурсів для інновацій. Ф.Шерер на основі ресурсів, що використовувалися, розподілив всі галузеві ринки на чотири класи - загальні й механічні, електротехнічні, хімічні, традиційні – та зробив висновок, що технологічні можливості дійсно мали значення [13]. М.Бейлі припустив, що швидкі інновації в галузі у певний період часу зменшують технологічні можливості інновацій у майбутньому, на що отримав хоча й слабкі, але підтвердження при вивченні статистики фармацевтичної промисловості США [14].

Вплив інновацій на розвиток галузевих ринків у трансформаційних економіках має власну специфіку. С.Н. Сайфієва на основі власної методики дослідила вплив інновацій на розвиток ключових галузей економіки Росії та зробила достатньо цікаві висновки: найкращі фінансово-економічні показники мають галузі, що представлені величезними підприємствами; не завжди стійке економічне зростання у галузях пов'язано з інноваційною діяльністю; відносно низька рентабельність інноваційних заходів з боку підприємств пояснюється тривалістю часу, яка необхідна для отримання результатів, високою вартістю інноваційних технологій, низьким рівнем науково-технічної бази на підприємствах, відсутністю власних НДДКР навіть на крупних фірмах [15]. Автор визначає фактори, що на думку керівників підприємств, перешкоджають інноваціям: нестача власних грошових засобів, недостатня фінансова підтримка з боку держави, висока вартість нововведень, високий ризик, тривалість окупності інновацій.

Рівень інноваційної активності українських підприємств також є надзвичайно низьким. Гальмує бажання застосування інновацій ціла низка проблем. По-перше, бізнес не має гарантій стабільності системи держрегулювання економіки та прав власності, що призводить до відчуття тимчасовості у діяльності підприємців, бажання вивезти капітал за кордон замість його інвестування у технологічний розвиток. По-друге, структура галузевих ринків: не тільки зайва монополізація, що заважає конкурентному механізму стимулювати нововведення, але й іноді занадто значна розорошеність зусиль підприємців, особливо у високотехнологічних галузях, наприклад, комп'ютерні технології, програмне забезпечення тощо. По-третє, низька інвестиційна активність та недозавантаження потужностей, що сприяє екстенсивному шляху розвитку фірм. По-четверте, дії уряду щодо стимулювання інновацій є епізодичними, більшість проектів та планів мають формальний характер, відсутні конкретні механізми запушення підприємств до інноваційної активності.

Нові технології є рушійними силами прогресу, а їх сукупність визначає основу розвитку економіки, встановлення певного порядку, тобто певного технологічного укладу, що характеризується однаковим технічним рівнем сукупності виробництв, що спираються на певну класифікацію робочої сили, загальний науково-технічний потенціал та технології.

Нова технологія, зазвичай, пов'язана з іншими, взаємодоповнюючими прикладними технологіями, внаслідок чого існують «пучки» («кластери») — за визначенням Й.

Шумпетера) технологій, які стимулюють розвиток нових галузевих ринків, різноманітних товарів, нових сфер конкуренції, вдосконалюють «традиційні» галузі, передаючи досвід і одержані технічні результати, забезпечують появу нових ресурсів, створюють нову ситуацію для розвитку суспільства.

Представники теорії індустріалізму запропонували різний поділ розвитку суспільства: Д. Белл - на доіндустріальне, індустріальне та постіндустріальне; О. Тоффлер розрізняє суспільство "першої хвилі", "другої хвилі" та, відповідно, "третьої хвилі". Перехід до наступного етапу розвитку супроводжується інноваційними "сплесками", що викликані технічними революціями.

Головними особливостями розвитку індустріальної цивілізації є: панування промислового виробництва, що супроводжується зростанням механізації та автоматизації виробничого процесу, поширенням систем машин, тісно пов'язаних в один технологічний ланцюг; стрімке зростання дії великих корпорацій в лідеруючих галузях; перевага науково-технічної інтелігенції як носія інноваційних знань; домінування держави як основного правового інституту суспільства.

Сучасними тенденціями формування суспільства є зміна типу відтворення, перехід від сировинної, індустріальної економіки до «економіки інновацій», «економіки знань», «нової (інноваційної) економіки», що базується на інтелектуальних ресурсах, наукомістких та інформаційних технологіях.

Д. Белл вважав характерними ознаками постіндустріального суспільства: перехід від виробництва товарів до виробництва послуг; переважання серед працівників "класу" професійних працівників і техніків; прийняття рішень на засадах нової "інтелектуальної технології"; орієнтацію в майбутньому на методи контролю і оцінку можливих напрямів розвитку технології; провідну роль теоретичних знань, як основи нововведень у всіх сферах суспільства.

З розвитком інформаційних технологій і посиленням впливу інформаційних процесів на економіку і суспільство відбувається зміна постіндустріального способу розвитку інформаційним. На думку М.Кастельса, інформація в широкому розумінні слова, тобто як передача знань, завжди мала значення, у той час як термін інформаційне суспільство вказує на специфічні риси сучасного суспільства, коли генерування, розробка і передача інформації стали основними джерелами продуктивності.

Результати конкретно-історичних досліджень підтверджують становлення та зміну п'яти технологічних укладів, зростаючу стадію інформаційного технологічного укладу. Головними тут є галузеві ринки, де купуються та продаються мікроелектроніка та програмне забезпечення, а саме ринок електронних компонентів та устаткувань, електронно-обчислювальної техніки, радіо- та телекомунікаційного обладнання, лазерного обладнання, послуги щодо обслуговування обчислювальної техніки.

Згідно до прогнозних оцінок межа стійкого зростання існуючого п'ятого укладу буде досягнута у другому десятиріччі ХХІ ст. [16]. У цей час буде сформована база для розвитку нового, шостого укладу, становлення якого відбувається вже сьогодні. Ключовими ознаками розвитку даного укладу є: біотехнологія, що заснована на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, інтегровані високошвидкісні транспортні системи; подальший розвиток гнучкої автоматизації виробництва, космічних технологій, атомної промисловості; використання водню в якості екологічно чистого носія, відтворювані джерела енергії; зниження собівартості експлуатації засобів обчислювальної техніки на нанотехнологічній основі, зростання обсягів її використання у

зв'язку з мініатюризацією та пристосуванням до конкретних споживчих потреб; застосування нових технологій у медицині для боротьби з хворобами на клітинному рівні, з використанням здатності організму до регенерації; генетично модифіковані мікроорганізми прискорять процеси вилучення металів та чистих матеріалів із пірничорудної сировини, змінюючи хіміко-металургійні галузеві ринки.

Сучасний розвиток науково-технічного прогресу є одним із головних факторів посилення конкуренції та визначає інноваційне спрямування розвитку суб'єктів економіки на всіх рівнях. У процесі інноваційних перетворень провідна роль належить галузевим ринкам, підприємства яких, з одного боку, виступають як споживачі інноваційних ідей, а, з іншої, сприяють їх генерації на фірми, що споживають дану продукцію.

Нові вимоги висуваються й до конкурентноздатності продукції, підприємств, галузевих ринків в цілому. Динамічний розвиток технологічних галузей скорочує життєвий цикл продукції, що потребує введення у виробництво нових їх видів, які б були конкурентноздатними на галузевих ринках, і тим сприяли б підвищенню конкурентноздатності даної галузі. Чим ширшими є набори конкурентних переваг і вищими є їхні якісні ознаки, тим більш сприятливі передумови має фірма для діяльності на світовому галузевому ринку, тим більш стійкі позиції вона може зайняти на окремих сегментах цього ринку.

Аналіз особливостей впливу інновацій на вітчизняні галузеві ринки свідчить про те, що намітилися тенденції щодо переходу на інноваційний тип розвитку, що заснована на активізації інноваційної діяльності, з одного боку, безпосередньо у виробничій сфері, з іншого, у системі управління, маркетингу та збути. Проте нестача фінансових ресурсів та висока зношеність виробничого обладнання у сукупності з нестабільним рівнем попиту на продукцію, що виробляється, визначає необхідність формування гнучкої системи інноваційних механізмів розвитку галузевих ринків, що сприяли б збалансованому використанню зовнішніх та внутрішніх можливостей розвитку з урахуванням ринкової кон'юнктури, що динамічно змінюється.

Виходячи з проведеного аналізу взаємозв'язку інновацій та розвитку галузевих ринків, можна зробити наступні висновки.

1. Дослідження даної проблеми спирається на роботи представників різних шкіл та напрямків економічної теорії за напрямами: підприємництво та інновації; концепція «розпорощеного знання»; інновації та структура ринків; інституційна теорія інновацій; інновації та економічна динаміка; національні інноваційні системи; теорія інноваційної фірми.

2. Аналіз інновацій у контексті економіки галузевих ринків здійснюється за напрямами: вплив структури ринку на інтенсивність НДДКР; природа фірми, що здійснює інновацію; перетворення структури економіки на галузевому рівні під впливом зміни технологічних укладів та цивілізаційних етапів розвитку людства.

3. Низький рівень концентрації, інтенсивна конкуренція збільшує витрати на НДДКР. Стимулюючим фактором інновацій є атомістична структура ринку, проте коли кількість фірм стає настільки великою, що жодна з них не може отримувати квазиренти, яка компенсує витрати на новий продукт, інновації уповільнюються. Конкуренція багатьох продавців більше стимулює витрати на НДДКР тоді, коли прогрес у відповідній науково-технічній базі відбувається швидко та несподівано, надаючи можливість отримання значної квазиренти при входженні на ринок, ніж коли прогрес відбувається повільно та безперервно.

4. Крупні компанії мають достатньо переваг у підтримці досліджень та інновацій. Проте низка недоліків не дозволяють абсолютновати їх роль у даному процесі. Великий розмір фірми

є можливим, але не обов'язковим, фактором збільшення продуктивності від інновацій. Крупні компанії орієнтуються на вдосконалюючі інновації. Ризик виведення на ринок абсолютно нового продукту належить малому підприємництву.

5. Результати конкретно-історичних досліджень підтверджують, що розвиток технологій стимулюють розвиток нових галузевих ринків, різноманітних товарів, нових сфер конкуренції, вдосконалюють «традиційні» галузі, передаючи досвід і одержані технічні результати, забезпечують появу нових ресурсів, створюють нову ситуацію для розвитку суспільства.

Література:

1. Solow R.M. Technical change and the aggregate production function. – Review of economics and statistics. – August 1957
2. Див. наприклад: Лаценко У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Том 4, №3. – с. 7-32
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М, 1997
4. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention // The rate and direction of inventive activity: economic and social factors. – Princeton, 1962
5. Dasgupta P., Stiglitz J. Industrial structure and the nature of innovative activity // Economic journal. – 1980. - №90. – р.266-293
6. Див. наприклад: Baldwin W.L., Scott J.T. Market structure and technological change. – Harwood, 1987; Mansfield E. Composition of R and D expenditures: relationship to size of firm, concentration and innovative output // Review of economics and statistics – 1981. – vol. 63 (November). – p. 610-613
7. Scherer F. Innovation and growth: Schumpeterian perspectives. – Cambridge: MIT Press, 1984
8. Adams W.J. Firm size and research activity: France and the United States // Quart. J. Econ. – 1970. - №84(3) August. – P. 386-409
9. Phillips L. Research // Effects of in industrial concentration: A cross section analysis for the Common Market. – Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 1971. – P. 119-142
10. Fisher F.M., Temin P. Returns to scale in R and D: What does the Schumpeterian hypothesis imply // J. Political Economy, 1973. - № 81. – p. 56-70
11. Mansfield E. Industrial research and technological innovation. – New York, 1968. – Ch. 2
12. Scherer F.M. Firm size, market structure, opportunity and the output of patented innovations // American Economy Review, 1965. - № 55. - p. 1097-1125
13. Scherer F.M. Market structure and the employment of scientists and engineers // American Economy Review, 1967. - № 57. - p. 524-531
14. Baily M.N. Research and development costs and returns: The pharmaceutical industry // J. Political Economy, 1973. - № 80. – p. 70-85
15. Сайфиева С.Н. Влияние инноваций на развитие ключевых отраслей экономики России // Теория и практика институциональных преобразований в России: Сб. науч. трудов под ред. Б.А. Ернзкяна. Выпуск № 7. - М.: ЦЭМИ РАН, 2006
16. Глазьев С. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов // Сергей Глазьев. - KM-News.- 09.04.2007

Г.М. Поченчук, канд.екон. наук

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

Позакані витоки сучасної фінансово-економічної кризи в Україні. Розкриті особливості розвитку фінансового посередництва. Проаналізовані зміст та динаміка основних показників діяльності українських банків. Сформульовані рекомендації щодо пом'якшення проявів кризи.

Show origins of modern financial and economic crisis in Ukraine. Uncovered features of financial intermediation. Analyzed the content and dynamics of basic indicators of Ukrainian banks. Formulated recommendations to alleviate manifestations of the crisis.

На початку ХХІ століття світова економіка все більше оформлюється в єдину глобальну систему з інтегрованими фінансовими ринками, на яких діє величезна кількість різних за масштабами обороту учасників.

Україна як член міжнародної спільноти, країна, яка прагне євроінтеграції, не може і не повинна відгороджуватись від процесів фінансової глобалізації, особливо враховуючи набуття членства СОТ. Однак глобальний характер фінансового ринку виступає сильною стороною світової економіки лише в умовах стабільного розвитку. Якщо ж у світі, в окремих країнах виникають економічні проблеми, то переваги відкритості фінансових систем перетворюються на протилежність, надаючи їм вразливості щодо ефективності управління ресурсами. Така ситуація склалася під впливом колапсу системи іпотечного кредитування США.

Неоднозначність наслідків фінансової глобалізації для економіки України в цілому та фінансового сектору, зокрема, в світлі подій, що відбуваються в останні роки на фінансових ринках світу, зумовлює актуалізацію досліджень в цій галузі.

Не дивлячись на багаторічні дослідження провідних зарубіжних науковців, зокрема І.Фішера, Дж.Кейнса, Ф.Хайєка, М.Фрідмена, У.Шарпа, Й.Шумпетера, В.Лексіса, Е.Долана, К.Кемпбела, Ф.Мішкіна, П.Самюельсона, Л.Харріса проблема взаємодії фінансового та реального секторів повною мірою лише починає формуватись. «Аналіз взаємозв'язків між фінансовими системами та макроекономічною поведінкою – це справжній виклик», - зазначає такий авторитетний дослідницький центр, як МВФ [14]. Проблемам та перспективам розвитку фінансових ринків, їх інституційного забезпечення, державного управління та регулювання присвячені дослідження багатьох вітчизняних науковців і практиків, зокрема – Гальчинського А.С., Геєця В.М., Дзюблюка О., Крупки М.І., Корнєєва В.В., Лютого І.О., Мельника О.М., Міщенка В.І., Мороза А.М., Опарина В.В., Савлука М.І., Стельмаха В.С., Ющенка В.А. Розвитку процесів глобалізації та їх впливу на економіку України присвячені праці Гальчинського А.С., Геєця В.М., Долішнього М.І., Філіпенка А.С. та інших. Але сучасні умови розвитку світової економіки диктують необхідність переосмислення багатьох аспектів функціонування сфери фінансового посередництва.

Основною метою дослідження є вивчення сучасних умов функціонування вітчизняної системи банківських інститутів, розгляд основних проблем, що стримують розвиток з огляду на кризові явища у сфері міжнародних фінансів, та напрямів подальшої розбудови,

адекватних світовим глобалізаційним процесам і завданням забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

Розгортання процесів фінансової глобалізації протягом останніх років призвело до виникнення певного парадоксу, сутність якого полягає в тому, що лібералізація руху капіталу спочатку сприяє притоку прямих інвестицій і підвищенню ефективності національних економік, а потім, завдяки руху спекулятивного капіталу й нарощуванню обсягів боргових зобов'язань, спричиняє високу ступінь залежності та, відповідно, рівень ризиків від тенденцій розвитку глобального фінансового ринку [5, с.56].

Притаманна фінансовим ринкам циклічність розвитку засвідчує наявність поперемінних економічних бумів та спадів. Основою циклічних коливань станів ринку є фінансові спекуляції, які проявляються в мінливій динаміці цін на біржові товари, цінні папери, валюту, нерухомість. Останній приклад – згадувана іпотечна криза в США (серпень 2007 р.), яка ще не закінчилась і має негативний мультиплікативний ефект для фінансових ринків світу та інших ринків у різних країнах [4, с.25].

Головною небезпекою фінансових спекуляцій, яка перекриває всі позитиви, є перетворення капіталу на фікцію, тобто утворення «макробульбашки» як результату непродуктивного господарювання [4, с.27]. Завдяки сец'ютеризації активів та величезним масштабам використання похідних фінансових інструментів багаторазово збільшуються обсяги боргу та різко поширюється торгівля структурованими фінансовими продуктами. Старі борги заміщаються на нові, тобто фактично будується фінансова піраміда, падіння якої спровокувало іпотечну кризу в США і обвал ринків.

Падіння фінансових пірамід завжди відбувається через відсутність продуктивної основи капіталізації авансованих ресурсів, оцінка яких при цьому відбувається на основі фіктивної віртуальної вартості. Тобто основна причина криз не фінансові спекуляції самі по собі, а відсутність синхронності розвитку фінансового та реального секторів економіки, коли фінансовий капітал в різних сегментах ринку самовідтворюється у власному кругообороті і не використовується для фінансування виробничих проектів. При цьому фінансова криза означає реалізацію систематичного ризику.

Найбільш уразливими для фінансових спекуляцій є ринки, що розвиваються. Така ситуація вимагає особливо ретельно оцінювати ризики та вигоди, які можуть нести нічим не стримувані потоки капіталу. Крім того, отримання вигод від фінансової глобалізації вимагає певних передумов, таких як належна якість інституційного середовища та економічної політики, добре розвинutий сектор фінансового посередництва.

Особливістю розвитку фінансового посередництва в Україні, як і в більшості європейських країн, є випереджаючий розвиток банківської сфери. За станом на 1.09. 2008 року в Україні функціонувало 180 діючих банків, з яких 49 створено за участю іноземного капіталу (майже 25% від загальної кількості), серед них – 18 банків із 100% іноземним капіталом; частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків – 35,9% [7, с.57].

Специфікою української банківської системи була, та й зараз залишається, її універсальність. В той час як у інших країнах банківська система формується як універсальними, так і спеціалізованими банками (розрахункові, інвестиційні, іпотечні). Подібний поділ не випадковий і покликаний більш повно задоволити зростаючі потреби економічних агентів.

У таблиці 1 наведено дані про динаміку основних показників діяльності банків України станом на 1 вересня 2008 року.

Таблиця 1. Основні показники розвитку банківської системи за 2005-2008*рр.

| № п/п | Назва показника | 01.01. 2006р. | 01.01. 2007р. | 01.01. 2008р. | 01.09. 2008р. |
|-------|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1. | Власний капітал, млн. грн. | 25451 | 42566 | 69578 | 91305 |
| 2. | у тому числі сплачений статутний капітал, млн. грн. | 16144 | 26266 | 42873 | 60110 |
| 3. | Зобов'язання банків, млн. грн. | 188427 | 297613 | 529818 | 648552 |
| 4. | у тому числі кошти суб'єктів господарювання | 61214 | 76898 | 111995 | 132986 |
| 5. | кошти фізичних осіб | 72542 | 106078 | 163482 | 200041 |
| 6. | Чисті активи банків, млн. грн. | 213878 | 340179 | 599396 | 739857 |
| 7. | Високоліквідні активи, млн. грн. | 36482 | 44851 | 63587 | 69236 |
| 8. | Частка високоліквідних активів у чистих активах, % | 17,1 | 13,2 | 10,6 | 9,4 |
| 9. | Співвідношення власного капіталу і активів, % | 11,9 | 12,5 | 11,6 | 12,3 |
| 10. | Кредити, млн. грн. | 156385 | 269688 | 485507 | 615753 |
| 11. | у тому числі надані суб'єктам господарювання | 109020 | 167661 | 276184 | 352191 |
| 12. | надані фізичним особам | 33156 | 77755 | 153633 | 199705 |
| 13. | Довгострокові кредити, млн. грн. | 86227 | 157224 | 291963 | 365554 |
| 14. | у тому числі надані суб'єктам господарювання, млн. грн. питома вага, % | 58528 67,9 | 90576 57,6 | 156355 53,5 | 189321 51,8 |
| 15. | Проблемні кредити, млн. грн. | 3379 | 4456 | 6357 | 9928 |
| 16. | Співвідношення виданих кредитів і зобов'язань, % | 82,9 | 99,7 | 91,6 | 94,9 |
| 17. | Питома вага кредитів фізичним особам, % | 21,2 | 28,8 | 31,6 | 32,4 |

* - дані за всім місяців 2008 року.

Джерело: складено автором за даними [7, с.57].

Аналіз основних показників діяльності банківської системи України засвідчує доволі динамічний розвиток протягом останніх років:

- зростання власного капіталу банків супроводжувалось зростанням сплаченого зареєстрованого статутного капіталу з 16,1 млрд. грн. на 01.01.06 р. до 60,1 млрд. грн. на 01.09.08 р.;
- за досліджуваний період відбулось зростання кредитного портфелю банків, так, якщо в 2005 році % кредитного портфелю банківської системи у ВВП складав близька 35%, то в 2007 вже більше майже в 2 рази – 68,1%;
- зменшилась частка проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів у кредитному портфелі (2,1% на 01.01.06 р. до 1,6% на 01.09.08 р.). Слід зауважити, що номінальні показники проблемних кредитів зросли, але за рахунок значного збільшення кредитного портфелю відносні показники зменшились;
- спостерігається поступове зростання обсягів та частки довгострокових кредитів, які формують більше половини кредитного портфелю банків;

- збільшується частка вкладів фізичних осіб у банки (за досліджуваний період кошти фізичних осіб зросли майже втричі).

За період із 2003 по 2007 рік кількість банків із капіталом понад 20 млн. євро зросла в 5,6 рази, а їх частка в банківській системі збільшилась з 35,14 до 82,78%, що свідчить про суттєве зростання рівня концентрації банківського капіталу в банківській системі України[6, с.57]. А достатній рівень капіталу є ключовим елементом стабільності банків та їхнього ефективного розвитку, внаслідок того, що, по-перше, достатній рівень капіталу є однією з умов довіри до банківської системи; по-друге, високо капіталізовані банки ефективніше виконують функцію перерозподілу ресурсів в економіці за рахунок економії на масштабах, мають більші інвестиційні можливості; по-третє, достатність капіталу банку є основою конкурентоспроможності та фінансової стійкості.

Попри зазначені позитивні тенденції зростання показників діяльності банківської системи, разом з цим можна виділити певні тенденції, що викликають занепокоєння:

- постійно знижувалась частка високоліквідних активів у чистих активах банків;
- темпи нарощування кредитів, наданих населенню, перевищують темпи приrostу вкладів, отриманих від населення, а також значно перевищують темпи зростання ВВП;
- в структурі довгострокових кредитів спостерігається постійне зменшення частки кредитів наданих суб'єктам господарювання.

В Україні вимоги банків за споживчими та іпотечними кредитами фізичним особам у номінальному виразі за 2007 рік збільшилися майже удвічі і станом на 1 січня 2008-го досягли 22,6% ВВП [2]. При цьому зростання попиту населення, фінансоване банківськими кредитами, не надавало істотних імпульсів для розвитку вітчизняного виробництва, здебільшого виливаючись у нарощування імпорту споживчих товарів і перманентне зростання цін на ринку житлової нерухомості.

Високі темпи нарощування обсягів кредитування домогосподарств разом із збільшенням бюджетних виплат, що сприяли надзвичайно швидкому зростанню приватного споживання стали однією з головних причин прискорення інфляції, а нестабільність політичної ситуації та непослідовна економічна політика ще більше збурює негативні очікування з боку економічних агентів (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка основних макроекономічних показників України, %

| Показники | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Приріст реального ВВП, % | 105,2 | 109,6 | 112,1 | 102,7 | 107,1 | 107,6 |
| Приріст інвестицій в основний капітал, % | 103,4 | 122,5 | 120,5 | 103,9 | 118,7 | 124,8 |
| Приріст споживання домогосподарств, % | 109,5 | 111,5 | 113,1 | 120,6 | 114,4 | 117,1 |
| Приріст експорту товарів, % | 109,23 | 127,16 | 140,83 | 104,76 | 111,21 | 127,96 |
| Приріст імпорту товарів, % | 106,31 | 133,68 | 123,67 | 121,78 | 122,08 | 136,85 |

Джерело: складено за даними [1],[15].

Починаючи з 2005 року приріст споживання домогосподарств і приріст імпорту значно перевищують темпи зростання ВВП, крім того темпи зростання імпорту постійно перевищують темпи нарощування експорту, що призвело до появи від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі товарами. Таким чином, зростання платоспроможного попиту населення темпами, що у декілька разів перевищують темпи зростання ВВП за умови достатньо

високого рівня лібералізації зовнішньоторговельних відносин, підвищує залежність економіки України від зовнішніх ринків і, відповідно, - чутливість до коливань їх кон'юнктури.

Відображенням процесу фінансової глобалізації стало швидке накопичення зовнішнього боргу банківською системою, що мало позитивні економічні ефекти короткостроковому періоді – зниження вартості позикового капіталу на внутрішньому ринку, збільшення кількості фінансових альтернатив для вітчизняних позичальників, отримання доступу до довгострокових ресурсів міжнародного ринку капіталів. Проте, з іншого боку, за високих обсягів зовнішньої заборгованості посилювалася вразливість національної фінансової системи до дії несприятливих чинників, як-от: погіршення умов торгівлі для національної економіки (маємо від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі), девальвація національної валюти, зростання відсоткових ставок за позиками, зменшення попиту нерезидентів на боргові зобов'язання вітчизняних позичальників тощо.

Зовнішня заборгованість комерційних банків станом на жовтень 2008 року становила - 38 млрд. дол.[3]. Саме мобілізований банками іноземний позиковий капітал став джерелом кредитного бума на внутрішньому ринку, який не тільки не стимулював розвитку вітчизняного виробництва, а й став одним із чинників високих темпів зростання імпорту та серйозних ризиків для стабільності банківської системи. За деякими оцінками, частка проблемних кредитів у портфелях банків, які активно кредитують населення, вже наближається до 10% [2].

Згідно з даними Deutsche Bank Research, у 2007 році Україна входила до групи лідерів серед країн Центральної і Східної Європи за темпами зростання банківських кредитів. Проте слід мати на увазі, що саме по собі зростання споживчого кредитування є досить небезпечним, бо в масштабах національної економіки споживчі витрати не створюють надійних джерел для погашення накопичених боргів (тим більше, коли додатковий попит задовольняється за рахунок імпорту), а значні обсяги зовнішніх зобов'язань генерують високі валютні ризики. Крім того, валютні ризики макроекономічної і фінансової стабільності країни підсилюються внаслідок доларизація банківської системи України (51% кредитів номіновано в іноземній валютах [8]).

Як свідчить міжнародний досвід, у країнах із слабким банківським сектором кредитний бум на внутрішньому ринку, фінансований із зовнішніх джерел, часто призводить до погіршення фінансового стану банків, виникнення проблем з обслуговуванням зовнішніх боргів та розгортання «подвійних криз» - платіжного балансу і банківських криз із руйнівними тривалими наслідками. Г.Камінські і К.Райнхарт, які ввели до економічної термінології поняття «подвійні кризи», зазначали, що проблеми банківського сектора, як правило, передують валютним кризам, а валютні кризи, у свою чергу, поглинюють кризи банківські.

Значні обсяги зовнішніх зобов'язань українських банків та накопичення ними істотних валютних ризиків сформували високу залежність від ситуації на міжнародних ринках капіталу.

Крім того чутливість до коливань зовнішніх ринків посилюється також із зростанням іноземного капіталу у складі вітчизняної банківської системи. На сьогодні частка присутності іноземного капіталу у фінансових установах є досить високою порівняно із іншими секторами економіки. Фінансовий сектор України — один із лідерів у залученні

прямих іноземних інвестицій (19% усього накопиченого іноземного капіталу) і більша його частина припадає саме на банківський сектор.

Вихід іноземних банків на фінансово-банківську арену України розпочався ще у 1994 році, і набув значної динаміки в умовах посилення фінансової глобалізації. З 2005 року іноземні банки активізували свої зусилля на фінансовому ринку України.

Основним показником стрімкого розвитку будь-якого банку виступає динаміка нарощування активів. Активи банків з іноземним капіталом за 2007 рік зросли на 151,1 млрд. грн. і на 01.01.2008 року становили 306,1 млрд. грн., при цьому кредитний портфель збільшився на 122,0 млрд. грн. і складав 245,3 млрд. грн., тобто за рік відбулося фактично дворазове зростання (9, с.3).

Необхідно звернути увагу на наявність позитивних та негативних наслідків присутності іноземних банків (табл. 3).

Таблиця 3. Позитивні та негативні наслідки присутності іноземних банків

| Позитивні моменти | Негативні моменти |
|---|---|
| 1. Швидше та ефективне впровадження передових методів та новітніх інформаційних технологій у банківській діяльності. | 1. Іноземні банки можуть бути менш скильні до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні. |
| 2. Розширення спектра банківських послуг, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів. | 2. Присутність іноземних банків може послабити позиції ще недостатньо розвинutoї банківської системи країни. |
| 3. Надання поштовху посиленню конкуренції, прискоренню консолідації та підвищенню капіталізації вітчизняної банківської системи | 3. Іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повного спектра банківських послуг. |
| 4. Зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел. | 4. Значна частка іноземного капіталу посилює залежність внутрішньої економіки приймаючої сторони від світової ринкової кон'юнктури. |
| 5. Здешевлення банківських послуг. | 5. Ризики для фіiscalно-бюджетної та інвестиційної політики внаслідок зменшення податкових надходжень з банківського сектора до бюджету країни і погрішення контролю за надходженням прямих іноземних інвестицій у вітчизняну економіку через іноземні банки. |
| 6. Збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів. | |

Збільшення частки банків з іноземним капіталом в Україні сприяло зростанню конкуренції в банківському секторі, підвищенню капіталізації банківської системи, спонукало вітчизняні банки до скорочення непродуктивних витрат, підвищення рівня корпоративно управління в банківському секторі. Поряд із цим слід констатувати, що очікуваного посилення цінової конкуренції внаслідок значного припливу іноземного капіталу (який асоціюється з дешевими і довгими ресурсами) у вітчизняну банківську систему не сталося. Іноземні фінансові групи, які працюють на ринку України, не знижують відсоткові ставки, оскільки їм немає сенсу знижувати власні прибутки, а до того ж враховуючи, що входження іноземних банків в Україну відбувається в основному через купівлю місцевих банків, високі ставки дають можливість швидше повернути свої капіталовкладення.

В умовах світової фінансової кризи з огляду на велику частку транснаціональних фінансових корпорацій у банківському секторі України, негативний її вплив може

поширюватись опосередковано – якщо материнські компанії зазнаватимуть збитків та матимуть проблеми з ліквідністю. У цьому аспекті слід зазначити, що процеси інвестування та розвитку вітчизняних виробництв – більше залежні від кредитування, ніж від фондового ринку. Близька п'ятої частини інвестицій в основний капітал фінансується за рахунок кредитів. І найбільш залежними секторами є сільське господарство, будівництво, переробна промисловість, зокрема хімічна та нафтохімічна, харчова промисловість, виробництво коксу і продуктів нафтопереробки.

Отже, банківська система країни знаходиться сьогодні в досить нестійкому становищі, що загрожує фінансовій стабільності країни в цілому, зважаючи на банківську орієнтацію фінансового сектору. Внутрішні проблеми – як то недостатня капіталізація, надмірно ризикова діяльність, зростання проблемних активів у великих роздрібних банків, накопичення значної зовнішньої заборгованості (майже половина заборгованості корпоративного сектору) підсилюються кризою міжнародних фінансів, особливо із врахуванням зростання участі іноземного капіталу у банківській системі.

Ситуація, яка склалася вимагає адекватних дій як з боку керівних та регулюючих органів, так і з боку самих комерційних банків.

У квітні 2008 року Форум фінансової стабільності представив звіт про глобальну фінансову стабільність «Стримування системних ризиків і відновлення фінансової стабільності», який містить основні висновки і рекомендації щодо підвищення стійкості фінансових ринків та інституцій [13]. Ці рекомендації включають вимоги до капіталу, ліквідності, прозорості діяльності фінансових установ, наглядових процедур, управління ризиками, діяльності рейтингових агенцій та грошово-кредитного регулювання.

Враховуючи дані рекомендації та фактичний стан банківського сектору України аби запобігти подальшому погіршенню ситуації та пом'якшити прояви кризи необхідно:

- реалізовувати комплекс заходів спрямованих на підвищення рівня капіталізації банків, зменшення обсягів залучення зовнішніх позик, стримування ризикових видів кредитної діяльності банків. Такі заходи, проте, не повинні позначатися на обсягах інвестицій, необхідних для структурної перебудови економіки та підвищення конкурентоспроможності реального сектора;
- сприяти процесам консолідації банківської системи, що дасть змогу підвищувати рівень конкурентоздатності та знизити рівень ризиковості діяльності;
- забезпечити розкриття банківської інформації шляхом створення системи незалежних рейтингових агентств та кредитних бюро. Дослідження інформаційної прозорості 30 найбільших банків України, проведене Агентством фінансових ініціатив спільно зі Службою рейтингів корпоративного управління Standard & Poor's в 2007 році, показало, що рівень розкриття інформації залишається невисоким. Середній показник розкриття інформації по банках, які були включені в дослідження, складає 41%, що приблизно в два рази нижче показників найбільших міжнародних фінансових установ. Причому порівняно з попереднім роком цей показник навіть дещо менший [10];
- забезпечити підвищення прозорості діяльності банківських установ. Прозорість - це суттєва складова належного та ефективного корпоративного управління кожної організації. За недостатньої прозорості діяльності установи акціонерам, іншим зацікавленим особам та учасникам ринку важко здійснювати ефективний моніторинг та забезпечити відповідальність членів Спостережної ради та Правління. Це особливо важливо для банків, що працюють не лише з капіталом акціонерів, але й з коштами інвесторів та вкладників;

- забезпечити посилення пруденційного контролю діяльності банківських установ особливо з управління ризиками та створити «систему раннього оповіщення» щодо наявності проблем;
- створити дієву систему рефінансування довгострокових кредитів комерційних банків та вдосконалювати механізми рефінансування комерційних банків з проблемами короткострокової ліквідності під час проявів ознак фінансової кризи;
- розширити перелік об'єктів забезпечення кредитів та уніфікувати процедури вилучення предмету застави;
- вдосконалювати механізми роботи із слабкими та проблемними банками, процедури ліквідації банків.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, потрібно зауважити, що протягом найближчих років процеси фінансової глобалізації збережуть свою динаміку, а сучасна світова фінансова криза сприятиме перерозподілу світових фінансових потоків, зміні структури капіталу та всієї світової фінансової системи. У зв'язку із цим національним органам регулювання та нагляду за банківською системою необхідно якомога швидше стабілізувати ситуацію та спрямовувати дії на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківництва, а також сприяти відновленню та зростанню довіри до банківської системи. Довіра або більш формалізовано ринкові очікування суб'єктів реальної економіки полягають в основі складної архітектоніки фінансового сектору.

Література:

1. Бюлєтень НБУ. – 2008. - №9. – 179с.
2. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності // <http://www.dt.ua/2000/2040/62033/>
3. Зовнішня заборгованість корпоративного сектору України складає 85 млрд дол., - АУБ. // <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/2008/10/23/453479.shtml>.
4. Корнєєв В.В. Фінансові спекуляції та стійкість економічних систем // Економіка і прогнозування. – 2008. - №2. – С.24-48.
5. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів // Фінанси України. – 2008. - № 5. – С.57-69.
6. Міщенко В.І. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України // Вісник НБУ. – 2008.- №10. – С.2-7.
7. Основні показники діяльності банків України на 1 вересня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008.- №10. – С.57.
8. Ризики стабільності України залишаються підвищеними // www.epravda.com.ua/news/4913e747477b0/
9. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник НБУ. – 2008.- №4. – С.2-7.
10. Исследование информационной прозрачности банков Украины в 2007 г. // www.standardandpoors.ru/_Images/Pdfs/3786.pdf
11. Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколация финансового рынка // Вопросы экономики. – 2008. - №10. – С.4-31.
12. Adrian T., Shin H.S. Financial Intermediaries, Financial Stability and Monetary Policy // www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2008/Shin.08.06.08.pdf
13. Global Financial Stability Report. April, 2008 // www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2008/01/pdf/text.pdf
14. World Economic Outlook. Financial Systems and Economic Cycles / International Monetary Fund. Washington, 2006.
15. Regulatory and competition reforms critical to Ukraine's future economic growth - OECD report. - 2007.

О.Ю. Мірошниченко, канд. екон. наук, асист.
Л.О. Пашнюк, асист.

ВПЛИВ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглянуто особливості впливу оновлення основних засобів на господарські показники діяльності підприємств хлібопекарської галузі. З використанням методів кореляційно-регресійного аналізу визначено ступінь впливу амортизаційних відрахувань у розрізі напрямків оновлення на собівартість виробництва хліба.

The peculiarities of influence of renovation of fixed assets on economic indicators of enterprises activity of the baking industry are considered. The size of influence of depreciation on the cost of bread sold is determined.

Однією з найгостріших проблем підприємств хлібопекарської галузі України є високий ступінь фізичного зносу та морального старіння основних засобів, які безпосередньо задіяні в процесі виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Ситуація в цій сфері ускладнюється наднизькими темпами оновлення засобів праці, що унеможливлюють створення прогресивної техніко-технологічної бази виробництва.

Реалії сучасної економічної дійсності, зокрема: зростання вартості енергоресурсів; постійне зростання цін на основну та допоміжну сировину; неспроможність залучення додаткових фінансових ресурсів у банківському секторі, викликане кризовими явищами як у внутрішньому економічному просторі, так і в межах світової економіки, – вимагають від вітчизняних товаровиробників створити такі умови виробництва, які б дали змогу найефективніше та найраціональніше використовувати необхідні економічні ресурси. На нашу думку, вирішення даної проблеми лежить в площині своєчасного та економічно обґрунтованого впровадження у виробничий процес прогресивних, оновлених на засадах використання останніх досягнень науки та техніки, основних виробничих засобів.

З огляду на це, все більшої актуальності набувають питання, пов'язані з аналізом впливу оновлення засобів праці на основні фінансово-господарські показники діяльності підприємств хлібопекарської галузі. Цінність отриманих результатів полягає у визначенні конкретної величини вивільнених коштів, яку могли б отримати хлібопекарські підприємства від здійснення технічного переозброєння чи модернізації техніко-технологічної основи власного виробництва.

Питання щодо сутності оновлення матеріально-технічної бази виробництва, дослідження форм та способів його здійснення, а також розробка практичних рекомендацій стосовно вирішення тих проблем, які ускладнюють прискорення темпів оновлення активної частини основних виробничих засобів, тривалий час є об'єктом дослідження вітчизняних та іноземних вчених-економістів. Зокрема, теоретичним і методичним аспектам управління інвестиційними та інноваційними процесами оновлення техніко-технологічної бази виробництва присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як М. Кондратьєв, У. Шарп, Й. Шумпетер та інші. В Україні дослідженням окремих проблемних аспектів усунення фізичного та морального зносу засобів праці, пошуком найефективніших способів та методів прискорення впровадження у виробничий процес новітніх, більш прогресивних

моделей машин та обладнання займалися такі вчені-економісти, як В. Александрова, О. Амоша, В. Геєць, В. Гриньова, П. Орлов, А. Пересада, М. Нахаба, В. Хобта, А. Фукс та інші. Проте складність та багатоплановість проблеми оновлення основних засобів, а також посилення акцентів щодо технічної відповідності сучасних підприємств умовам зовнішнього середовища, залишають ще значний простір для подальших наукових досліджень та розробки практичних рекомендацій в даній сфері.

Метою статті є визначення величини впливу оновлення основних засобів на собівартість продукції підприємств хлібопекарської галузі України з використанням економіко-статистичного апарату, зокрема методів аналізу взаємозв'язків.

Характерною ознакою сучасного соціально-економічного розвитку є прискорення темпів науково-технічного прогресу, посилення впливу факторів зовнішнього середовища на ефективність функціонування підприємств, зростання невизначеності та складності протікання економічних явищ та процесів в сучасних ринкових умовах. Всі ці фактори призводять до постійного зменшення простору для адекватної реакції вітчизняних товаровиробників (перш за все, у часовому вимірі) і, вимагають від них розробки, обґрунтування та реалізації таких заходів, які б дозволили їм максимально швидко та з мінімальними витратами відновити або посилити власні конкурентні позиції.

Одним із таких ефективних способів максимального нівелювання негативного впливу факторів зовнішнього середовища на виробничо-господарську діяльність підприємств є своєчасне та економічно обґрунтоване оновлення основних засобів. Впровадження сучасного, ресурсо- та енергозберігаючого обладнання та устаткування забезпечить вітчизняним підприємствам підвищення ефективності власного виробництва на новий, більш прогресивний та якісній техніко-технологічній основі.

Проблема оновлення основних засобів сьогодні є "наріжним каменем спотикання" вітчизняної промисловості, неефективне вирішення якої й надалі негативно впливає на рівень конкурентоспроможності національного промислового виробництва. Низькі темпи оновлення основних засобів негативно відображаються на техніко-технологічному рівні виробництва та створюють значні труднощі при розробці та впровадженні сучасної, якісної та інноваційної продукції.

Протягом 2000 – 2007 рр. питома вага введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів щорічно збільшується. Однак темпи оновлення залишаються низькими, що призводить до все більшого фізичного зносу та морального старіння засобів праці. Зокрема, офіційні показники рівня зносу основних засобів, зафіксовані вітчизняною статистикою, у 2006 р. становили: в цілому по економіці країни – 51,5%, в тому числі по переробній промисловості (куди входить і харчова промисловість) – 60% [3].

Реалізація (або відсутність) процесу оновлення основних засобів безпосередньо відображається на фінансово-економічних показниках діяльності суб'єктів господарювання. В економічному сенсі, досягнення підвищення рівня ефективності та прогресивності виробничого процесу, шляхом якісного вдосконалення техніко-технологічної основи виробництва, проявляється у зміні величини витрат виробництва та/або величини прибутку підприємств. Таким чином, ці два показники (кожен окремо або ж у сукупності) виступають критерієм оцінки ефективності оновлення основних засобів.

Критерієм оцінки ефективності оновлення засобів праці для вітчизняних виробників хліба та хлібобулочних виробів виступає мінімізація величини витрат виробництва. Це пов'язано з деякими специфічними, характерними для даної галузі особливостями.

Специфічність вітчизняного хлібобулочного виробництва полягає, перш за все, у високому ступені локалізації хлібного виробництва в межах певної території, що обумовлюється обмеженим терміном зберігання та реалізації хлібобулочних виробів. Зокрема, вимоги щодо терміну зберігання хліба обумовлюють існування таких критичних меж: від 16 до 36 год. – термін зберігання хліба без упаковки та 72 год. – в упаковці. Перевищення даного часового лагу призводить до втрати якісних властивостей хлібобулочних виробів. В табл. 1 наведено результати оцінки якісних характеристик хліба в залежності від терміну його зберігання та реалізації (за основу взято методику бальних оцінок).

Таблиця 1. Показники свіжості та черствості хліба залежно від терміну зберігання [1]

| Термін зберігання, год. | Свіжість, % | Черствість, % | Середній бал |
|-------------------------|-------------|---------------|--------------|
| 4 | 100,0 | – | 4,6 |
| 6 | 100,0 | – | 4,6 |
| 8 | 91,4 | 8,6 | 4,3 |
| 12 | 80,0 | 20,0 | 3,6 |
| 24 | 2,6 | 97,4 | 3,2 |
| 48 | – | 100,0 | 2,5 |

Ще однією специфічною характеристикою хлібопекарської галузі є її соціальна орієнтованість та значна роль у формуванні продовольчої безпеки держави. З огляду на це, вона є об'єктом державного контролю та регулювання, що проявляється через доволі значне адміністративне втручання в процеси ціноутворення. Внаслідок неспроможності встановити адекватну, економічно обумовлену ціну на хліб, вітчизняні виробники хлібобулочних виробів знаходяться у вкрай важкому економічному стані. Покращити ситуацію може тільки послідовна, цілеспрямована та виважена політика мінімізації виробничих витрат. Показником, який дає можливість це зробити, є виробнича собівартість.

Собівартість є базовим елементом в структурі ціни будь-якого товару, виступаючи основою для її формування. В процесі визначення впливу оновлення основних засобів на собівартість продукції, важливе значення має визначення загальної тенденції її зміни. Це пов'язано з тим, що модернізація та технічне переозброєння виробництва може привести до збільшення собівартості продукції або ж сприяти її зменшенню. Так, зокрема, за рахунок введення в експлуатацію більш прогресивних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій частка змінних витрат в собівартості продукції (зокрема, палива та електроенергії), а також непрямих витрат (таких як, витрат на утримання і експлуатацію устаткування) може бути значно скорочена в порівнянні з попередніми періодами. Проте загальна величина собівартості продукції може бути одночасно скоригована в сторону збільшення, внаслідок зростання суми амортизаційних відрахувань. Також, неможливо одразу однозначно визначити, який із напрямків оновлення більшою мірою впливає на зниження, а який на зростання величини собівартості продукції.

Вирішення даної проблеми вимагає використання економіко-статистичного апарату дослідження. Зокрема, для цілей дослідження обрано кореляційно-регресійну модель, яка дозволяє оцінити вплив факторів на кінцевий результат, при відсутності між результативним та факторними показниками функціонально-детермінованого зв'язку. Відсутність такого зв'язку проявляється у неможливості представлення результативного показника як добутку, частки або алгебраїчної суми факторних показників.

В якості інформаційної бази для аналізу використано річну фінансову звітність вітчизняних акціонерних товариств хлібопекарської промисловості, представлена на сайті Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [4].

У досліджувану сукупність було відібрано чотири підприємства, а саме: ВАТ "Київхліб", ВАТ "Кримхліб", ВАТ "Сумський хлібокомбінат", ВАТ "Коровай". Всі вони, за виключенням ВАТ "Сумський хлібокомбінат", є великими об'єднаннями. Зокрема, до складу ВАТ "Київхліб" входять 17 хлібопекарських підприємств (9 у м. Києві та 8 у Київській області), ВАТ "Кримхліб" має у своїй структурі 7 хлібокомбінатів, які охоплюють практично весь Кримський регіон, а у складі Луганського ВАТ "Коровай" зосереджено діяльність 9 хлібозаводів. Отже, фактична сукупність підприємств для проведення аналізу представлена 34 хлібозаводами.

Питома вага сумарного обсягу виробництва підприємств даної галузі становить близько 20% загального обсягу виробництва хліба та хлібобулочних виробів в країні. Крім того, відмінною рисою цих підприємств є політика формування та використання фінансових ресурсів на оновлення виробничої бази. Важливим критерієм, в цьому плані, було використання, за своїм безпосереднім призначенням, сум нарахованих амортизаційних відрахувань, а також їх спрямування на покращення якісних характеристик як активної, так і пасивної частини основних виробничих засобів. Що ж стосується питомої ваги макаронних та кондитерських виробів, які також входять до структури виробництва хлібозаводів, то їх величина становить менше 8% загального сукупного обсягу виробництва. А це означає, що їх частка в загальній структурі виробництва на кожному окремому підприємстві є незначною, а отже, і не може суттєво вплинути на зміну отриманих результатів.

Отже, для аналізу впливу оновлення на собівартість продукції підприємств хлібопекарської галузі було побудовано кореляційно-регресійну модель, в якій собівартість однієї тонни виготовленої продукції поставлена в залежність від величини коштів, спрямованих на оновлення активної та пасивної частини основних засобів. Відповідно, отримані результати відображають вплив на собівартість продукції тих заходів, реалізація яких спрямована на забезпечення підвищення рівня прогресивності техніко-технологічної основи виробництва.

Дані для побудови моделі були обчислені за матеріалами звітності чотирьох підприємств хлібопекарської галузі за 2002 – 2007 рр. Розрахунки проведено з використанням програмного пакета StatSoft Statistica 6.0. Результативною ознакою у для побудови моделі обрано собівартість виготовленої продукції (тис. грн.), факторними показниками: x_1 – величину коштів, спрямованих на будівництво основних засобів (тис. грн.); x_2 – величину коштів, спрямованих на придбання машин та обладнання (тис. грн.). Перший фактор x_1 характеризує ті напрямки оновлення, метою яких є покращення характеристик будівель, споруд і т.п., тобто фінансові ресурси спрямовані в нове будівництво чи розширення діючого. Другий фактор x_2 характеризує прогресивні зміни в

техніці та технології. Він відображає величину коштів, спрямованих на технічне переозброєння та реконструкцію.

Як результативний, так і факторні показники представлені у розрахунку на одну тонну виготовленої продукції (табл. 2).

Таблиця 2. Інвестування в оновлення основних засобів величини власних фінансових ресурсів хлібопекарськими підприємствами України у 2002 – 2007 рр.*

| Підприємство | Рік | y | x_1 | x_2 |
|------------------------------|------|------|--------|-------|
| БАТ "Київхліб" | 2002 | 1,07 | 0,0017 | 0,025 |
| | 2003 | 1,12 | 0,0016 | 0,024 |
| | 2004 | 1,58 | 0,0244 | 0,028 |
| | 2005 | 1,59 | 0,0214 | 0,029 |
| | 2006 | 1,66 | 0,0019 | 0,028 |
| | 2007 | 1,83 | 0,0016 | 0,026 |
| БАТ "Кримхліб" | 2002 | 1,39 | 0,0018 | 0,021 |
| | 2003 | 1,46 | 0,0020 | 0,023 |
| | 2004 | 1,59 | 0,0025 | 0,024 |
| | 2005 | 1,71 | 0,0028 | 0,036 |
| | 2006 | 1,88 | 0,0037 | 0,048 |
| | 2007 | 2,07 | 0,0041 | 0,054 |
| БАТ "Сумський хлібокомбінат" | 2002 | 1,30 | 0,0110 | 0,019 |
| | 2003 | 1,41 | 0,0130 | 0,019 |
| | 2004 | 1,69 | 0,0150 | 0,018 |
| | 2005 | 1,83 | 0,0510 | 0,000 |
| | 2006 | 1,95 | 0,0580 | 0,000 |
| | 2007 | 2,08 | 0,0590 | 0,001 |
| БАТ "Коровай" | 2002 | 1,32 | 0,0090 | 0,028 |
| | 2003 | 1,65 | 0,0090 | 0,012 |
| | 2004 | 1,96 | 0,0100 | 0,015 |
| | 2005 | 1,89 | 0,0160 | 0,020 |
| | 2006 | 1,83 | 0,0350 | 0,025 |
| | 2007 | 2,06 | 0,0190 | 0,061 |

* Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємств.

Для перевірки істотності впливу факторних показників x_1 та x_2 на результативний показник y використано t -критерій Ст'юдента та фактичний рівень істотності $p\text{-level}$ (табл. 3).

Таблиця 3. Характеристики регресійної моделі

| Показник | β -коєфіцієнт | Стандартна похибка β_i -коєфіцієнту | Коефіцієнт регресії b_i | Стандартна похибка коефіцієнту регресії b_i | t -критерій | Фактичний рівень істотності $p\text{-level}$ |
|----------|---------------------|---|---------------------------|---|---------------|--|
| x_1 | 0,749674 | 0,201063 | 12,20934 | 3,274546 | 3,728558 | 0,001241 |
| x_2 | 0,515860 | 0,201063 | 10,09406 | 3,934286 | 2,565665 | 0,018018 |

Значення t -критерію свідчать про істотний зв'язок факторних показників із результативним, оскільки його фактичні значення для цих показників (відповідно 3,73 та 2,57) перевищують табличне, яке дорівнює 1,32 при рівні довірчої ймовірності $\alpha = 0,05$ та ступенях свободи $k = 22$. Отже з ймовірністю 0,95 вплив амортизаційних відрахувань, пов'язаних із відшкодуванням інвестицій у будівництво основних засобів і придбання машин та обладнання, на собівартість виготовленої продукції визнається істотним. Значення фактичного рівня істотності $p\text{-level}$ для факторних показників (відповідно 0,001 та 0,018) не перевищують критичне значення 0,05, це ще раз підтверджує істотність зв'язку між собівартістю продукції та величиною коштів, спрямованих на оновлення основних засобів з урахуванням їх поділу за напрямками забезпечення зростання прогресивності виробничої бази.

Розраховані t -критерій Ст'юдента та стандартна похибка коефіцієнту регресії b_i дозволяють визначити довірчі межі коефіцієнта регресії b_i . З ймовірністю 0,95 вони становлять:

- для первого фактора $x_1: 12,21 \pm 1,32 \cdot 3,27$ тис. грн. або $12,21 \pm 4,31$ тис. грн.;
- для другого фактора $x_2: 10,1 \pm 1,32 \cdot 3,93$ тис. грн. або $10,1 \pm 5,19$ тис. грн.

Розраховані коефіцієнти регресії показують, що збільшення на одну гривню величини амортизаційних відрахувань, спрямованих на оновлення пасивної частини основних засобів, призведе до зростання величини собівартості 1 тонни виготовленої продукції на 12,21 грн. В той же час, зростання на одну гривню величини амортизаційних відрахувань, що спрямовуються хлібозаводами на придбання машин, обладнання та устаткування, збільшить собівартість 1 тонни виготовленої продукції на 10,09 грн.

Результати розрахунку регресійної моделі представлено в табл. 4.

Таблиця 4. Результати розрахунку регресійної моделі

| Рівняння регресії | Коефіцієнт множинної кореляції R | Коефіцієнт множинної детермінації R^2 | Скоригований коефіцієнт множинної детермінації R_k^2 | F - критерій |
|---|------------------------------------|---|--|----------------|
| $y = 1,22719 + 12,20934x_1 + 10,09406x_2$ | 0,636 | 0,405 | 0,348 | 7,15 |

Коефіцієнти регресії показують лише кількісний вплив кожного фактора на результативний показник за умов незмінності інших. Для характеристики ступеня впливу кожного з включених у модель факторів було розраховано β -коефіцієнти, які характеризують ефект впливу факторних показників x_1 та x_2 на результативний показник у середньоквадратичних відхиленнях. Результати розрахунків підтверджують попередні висновки, зроблені з використанням коефіцієнтів регресії. Отже, найбільший вплив на собівартість виготовленої продукції має та частина амортизаційних відрахувань, яка була спрямована на будівництво основних засобів. Меншим є вплив амортизаційних відрахувань, спрямованих на придбання машин та обладнання.

Включені в модель фактори пояснюють 40,5% варіації собівартості виготовленої продукції (множинний коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,405), інші фактори, що не

увійшли до моделі, – 59,5%. Скоригований коефіцієнт множинної детермінації R_k^2 (з якого видалена кореляція між включеними факторами) становить 0,348. Зв'язок між включеними факторами та результативним показником є істотним, оскільки фактичні значення коефіцієнта множинної детермінації R^2 (0,405) та F -критерію Фішера (7,15) перевищують теоретичні (відповідно 0,16 та 6,61).

Підводячи підсумок, слід зазначити, що отримані дані за результатами побудови кореляційно-регресійної моделі вказують на існування істотного зв'язку між собівартістю продукції та амортизаційними відрахуваннями у розрізі напрямків оновлення. Однак включені в аналітичну модель фактори тільки частково пояснюють зміну величини собівартості хліба. Майже 60% варіації собівартості виготовленої продукції обумовлено впливом інших факторів (зокрема, змінами цін на сировину та енергоресурси, зростанням величини заробітної плати і т.п.), які не увійшли до моделі. На нашу думку, виникає необхідність подальшого дослідження випливу факторів на фінансово-економічні показники діяльності підприємств хлібопекарської галузі не тільки з використанням методів аналізу взаємозв'язків, а і інших економіко-статистичних методів, зокрема, групувань та обробки динамічних рядів, індексного методу, методів детермінованого факторного аналізу тощо.

Література:

1. Жамойда А. Оценка производственного потенциала предприятий хлебопекарной промышленности / Экономика промисловости.- 2009. -№44 – http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2009_44/index.html
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік // За ред. Осаулена О.Г. – К.: СД-видавництво "ІНФОДИСК" (програмна оболонка), 2008.
4. Сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. –<http://www.smida.gov.ua>.
5. Федулова Л. Тенденції та перспективи розвитку промисловості України / Економіка промисловості, 2008, №43. – http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2008_43/index.html

Л.І. Тертична, канд. екон. наук, доц.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНОСТЮ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджуються інституційні умови і чинники, що забезпечують розвиток власності на інтелектуальний капітал фірми, основні параметри і показники, що характеризують ефективність управління інтелектуальним капіталом підприємства з точки зору базисності системи власності на даний капітал.

The article examines the institutional conditions and the factors that ensure the development of property on the intellectual capital firm, the basic parameters and indicators that characterize the effectiveness of intellectual capital management in terms of the ownership basis of this capital.

В умовах швидких технологічних змін та динамічної конкуренції головним ресурсом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає його інтелектуальний капітал та використання інтелектуальної власності. Власність на інтелектуальний капітал підприємства є суспільною формою відносин, що виникають між безліччю економічних агентів з приводу привласнення творчих, або капіталоорієнтованих корпоративних знань. Якщо інститути, що регулюють зазначені відносини, відображають уподобання працівників при виконанні своїх виробничих функцій, вважаються справедливими, то в персоналу підприємства формується і відтворюється стійка мотивація до творчо-трудової діяльності щодо створення (творчого привласнення) інтелектуальних цінностей. Природно, що в протилежній ситуації такої мотивації не виникає, і підприємство закономірно втрачає свої конкурентні переваги.

Проблематика управління інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю підприємства в сучасних умовах дуже складна і різнобічна. Різні аспекти досліджуваних питань розглянуті у доробку зарубіжних учених: С. Брю, Д. Белла, В. Гойла, П. Друкера, В. Іноземцева, А. Тофлера, Е. Тодда та ін. Значний внесок у дослідження різних аспектів формування і використання інтелектуального капіталу внесли такі вчені як С. Бандур, Д. Богіня, О. Грішнова, І. Петрова. Дослідженю інтелектуальної власності присвячені публікації В. Базилевича, О. Бутніка-Сіверського, В. Гейця, А. Гриценко, Г. Задорожного, В. Мандибури, Ю. Ніколенка, А. Чухна та ін.

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб виявити і обґрунтувати інституційні умови і чинники, що забезпечують розвиток власності на інтелектуальний капітал фірми. Свідомий та цілеспрямований пошук, виробництво і впровадження відповідних інститутів забезпечують підвищення ефективності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства. Існуючі дослідження в сфері виявлення сутності та соціально-економічного змісту системи власності на інтелектуальний капітал підприємства дозволяють виділити наступні принципові теоретичні та науково-практичні положення. По-перше, управління власністю на даний капітал є базисною соціально-економічною основою процесу управління інноваційно орієнтованим підприємством. Пояснюється це тим, що ключовою «рушійною силою» творчості будь-якої фірми, є мотивація реальних, а не номінальних власників. З пізнавальної точки зору, будь-яке виробництво є свідомо організованою,

цілеспрямованою взаємодією розумової діяльності та знання, і саме розумова діяльність є функцією «мотиваційної амбітності» конкретних осіб і творчих корпоративних груп підприємства [1, с. 45].

По-друге, існуюча концепція управління інтелектуальною власністю підприємства не віддзеркалює сучасні загальні управлінські парадигми, що вимагають безумовного виконання наказів, в системі інтелектуального виробництва та інноваційної економіки в цілому [2, с. 15]. Сутність зазначеного недоліку полягає в тому, що традиційний погляд на інтелектуальну власність стосується лише системи формалізованих інтелектуальних знань, свідомо перетворених на об'єкти інтелектуальної власності. Проте, з точки зору даного дослідження, інтелектуальна власність розглядається не у вузькому значенні, а розширювально, включаючи масштабну і багаторівневу систему неявних індивідуальних і корпоративних знань.

Підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства можна розглядати як підвищення ефективності управління даною власністю саме в широкому значенні, що включає свідомий та цілеспрямований вплив на систему знань. Відмінність такого підходу до управління інтелектуальною власністю від традиційного носить принциповий характер, оскільки «звичайний» зміст даного управління не зачіпає так званого процесного знання, що формується і функціонує в межах економічного простору, що розглядається. Іншими словами, дослідницька програма формування, розвитку та управління інтелектуальною власністю підприємства, що діє, має відношення, швидше, до «явища» інтелектуального капіталу фірми, а не до його «сущності».

Зазначене означає, що основні управлінські зусилля менеджерів інтелектуального капіталу мають бути спрямовані не стільки на формалізацію існуючого інтелектуального знання, скільки на виробництво, поширення і подальше використання нового корпоративного знання. Ця обставина з новою силою актуалізує зростаючу творчу роль економічного простору, де знання створюються, розвиваються, а також виявляється їх цінність і корисність, без чого в принципі безглуздо вести мову про інтелектуальну власність як таку. Таким чином, сфера свідомої діяльності в сфері підвищення ефективності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства, з одного боку, розширюється, втрачаючи контури «ринкового фундаменталізму».

З іншого боку, неринковий сектор формування системи інтелектуальної власності постає як базисний відносно традиційного ринкового сектора. У цьому значенні можна констатувати, що власність на інтелектуальні явні знання у відомому значенні виступає як функція власності на інтелектуальні неявні знання. Звідси і управління об'єктами інтелектуальної власності у формі явних знань постає як функція якісних параметрів управління власністю на інтелектуальний капітал співробітників організації. В зв'язку з цим важливо усвідомити, що в справі підвищення ефективності управління даною власністю, так звані «ринкові сигнали» відіграють важливу, але не ключову економічну роль.

Базисна роль інтелектуальної власності підприємства як об'єкту корпоративного управління обумовлює однайменну значущість відповідного менеджменту. Як випливає з тлумачення сутності власності, управління будь-якою власністю безпосередньо узгоджується з управлінням відповідних суспільних форм, або інститутів. Отже, проблематика ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства трансформується в проблему управління його інституційним капіталом. Звідси і виникає

потреба підвищення ефективності управління інституційним капіталом підприємства, що одночасно є умовою і чинником підвищення ефективності корпоративного менеджменту. Дано обставина зумовлює важливість і необхідність формування і розвитку інституційного менеджменту як нового напряму у сфері інтелектуалізації корпоративного виробництва і відповідного управління.

Зважаючи на специфіку інтелектуального виробництва в межах організації, управління інтелектуальним капіталом підприємства як об'єктом власності не вписується в рамки традиційних уявлень щодо управління як такого. Тут, з одного боку, актуалізується наноекономічний управлінський аспект, пов'язаний з об'єктивною індивідуалізацією інтелектуальної діяльності в системі економічного корпоративного простору [3, с. 114]. З іншого боку, необхідна змістовна корекція управління інтелектуальною власністю підприємства як цілісним утворенням, що зумовлює необхідність збереження елементів традиційної ерархічної влади.

Проте слід підкреслити, що управлінська ієрархія в даному випадку не підміняється, а доповнюється і диверсифікується в природні економічно демократичні, мережеві форми управління, де керує не сила економічної влади, а влада інтелекту, творчого розуму. Так, А. К. Казьмін зазначає, що всяка творча особа, інтелектуал має право претендувати на те, щоб в межах корпорації ним керував інтелектуал більш високого рівня не з точки зору службового становища, а з точки зору рівня явних і неявних інтелектуальних знань [4, с. 72]. У зв'язку з цим виникає потреба в формуванні і розвитку наноекономічного рівня управління інтелектуальною власністю особи як індивіда та особи як члена корпоративного співтовариства.

Зазначений наноекономічний рівень управління інтелектуальним капіталом як об'єктом індивідуального привласнення (власності особи як члена організації) обумовлює необхідність детальнішої структуризації системи неявних інтелектуальних знань, що є інтелектуальним прихованим капіталом індивіда. В економіці знань формується специфічна верства співробітників підприємства, яких Г. Б. Клейнер називає «корпоративними жерцями», що є носіями невід'ємного потаємного знання. При цьому навряд чи слід вважати, що «...предметною сферою цих знань є лише зовнішнє середовище – організація ринку, маркетинг, конкуренція, або, навпаки, лише внутрішнє середовище підприємства – доступ до ресурсів, інформації, механізми прийняття і реалізації потрібного рішення тощо. В загальному випадку йдеться про розуміння: а) того, що і чому відбувається на підприємстві; б) того, що і чому відбувається на ринку; в) які можливості та спроможність і підприємства, і його зовнішнього середовища. Тут поєднуються відомості, відчуття і передчуття, що стосуються підприємства, його потенціалу та можливостей, а також напрямків їх якнайкращого використання.

За типом особи носій корпоративного «потаємного знання» повинен являти собою нетривіальне поєднання «корпоративного інроверта» і «корпоративного екстраверта», оскільки, по-перше, він в думках ототожнює себе з підприємством і, по-друге, його знання спрямоване як всередину підприємства, так і назовні; як у минулі підприємства, так і в його майбутнє» [5, с. 146]. Таким чином, в межах економічного простору, що розглядається, особа, яка виступає як член корпоративного співтовариства, по-перше, здійснює творчо-трудовим способом привласнення нових знань; по-друге, ця ж особа здійснює, з тим чи іншим ступенем ефективності, використання цих знань в творчому процесі. Зазначений

ступінь ефективності є функцією відповідної мотивації співробітника, яка, в свою чергу, визначається якістю інституційного менеджменту підприємства.

Зазначені вище висновки дозволяють уточнити основні параметри і виявити деякі показники, що характеризують ефективність управління інтелектуальним капіталом підприємства з точки зору базисності системи власності на даний капітал. Насамперед слід звернути увагу на два «факторні» параметри даної ефективності. Перший параметр безпосередньо пов’язаний з системою власності на інтелектуальний внутрішній капітал, причому цей капітал поділяється на наноекономічний (внутрішньоособовий) і безпосередньо внутрішній капітал підприємства (внутрішньофірмовий). Відмічений параметр не пов’язаний з ринковою діяльністю підприємства безпосередньо, а характеризує сферу творчого, творчо-трудового привласнення нового знання.

Другий параметр пов’язується з системою власності на ринково орієнтовані інтелектуальні активи підприємства, що в сучасній економічній і юридичній літературі зазвичай визначається як інтелектуальна власність. Зауважимо, що система ринково орієнтованої власності підприємства на інтелектуальний капітал безпосередньо «стикається» з інститутами-умовами, що характеризують ефективність і якість зовнішнього середовища, що інститути-умови є цілком сприятливими для вирішення внутрішньофірмових завдань стійкого економічного розвитку [6, с. 97]. Іншими словами, зовнішня складова інституційного середовища сучасного підприємства розглядається як вирішene макроекономічне завдання.

В системі наноекономічного і внутрішньофірмового привласнення творчих знань показники ефективності даного управління пов’язані з якістю та кількісними оцінками економічної діяльності, або обміном-спілкуванням, що розвиває членів організації. Тобто, йдеться про показники, що створюють, з одного боку, неявні знання кожного члена корпорації, а з іншого боку, – всього корпоративного співтовариства як цілісного утворення.

Менеджмент інтелектуального капіталу в даному випадку спрямовується на розширення та інтенсифікацію обміну-спілкування, що розвиває всіх членів персоналу, оскільки лише в цьому випадку створюються і, одночасно, споживаються всіма учасниками спілкування нові знання. Проте саме таке творче спілкування є процесом індивідуального і внутрішньофірмового створення нового знання, якщо менеджери організовують дискусії в межах досягнення нових творчих цілей організації та вирішення відповідних завдань.

З кількісної точки зору показники ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства, або управління корпоративними знаннями можна сформулювати наступним чином.

1. Кількісний показник залучення всіх членів персоналу до різних видів і форм перепідготовки та підвищення кваліфікації (стажування, корпоративні конференції та семінари, відеоконференції з спорідненими підприємствами, розвинені форми самоосвіти тощо). Проте, йдеться не про традиційні механізми навчання персоналу, а про створення системи, з одного боку, безперервної корпоративної освіти, а з іншого боку, – випереджаючого зростання інтелектуального рівня співробітників. У даному випадку, коефіцієнт безперервного навчання персоналу (КБНП) повинен наблизатися до одиниці, що свідчило б про стовідсоткове охоплення персоналу різними формами економічного навчання. Зазначений коефіцієнт не завжди безпосередньо характеризує ступінь охоплення персоналу такими формами навчання, які безпосередньо пов’язані з поточними

цілями організації. Одночасно, нераціонально займатися довільним навчанням персоналу, тобто лише віддалено пов'язаним із специфікою діяльності підприємства.

2. Кількісний показник мережевих творчих груп і підгруп, що діють в межах конкретних цільових корпоративних проектів. Відмінність цих груп і підгруп від зазначених вище форм безперервного навчання персоналу полягає в тому, що розвиває обмін-спілкування, і створення знань відбувається заздалегідь в актуалізованому напрямку. Якщо в першому випадку нові знання стають надбанням інтелектуального потенціалу суб'єкта і носять більшою мірою інформаційний характер, то в даному випадку знання спочатку стають творчою рушійною силою, інтелектуальним капіталом. В інноваційній економіці та в діяльності інноваційно орієнтованої організації кількість мережевих творчих груп або кількість учасників в якій-небудь спільній групі є абсолютно необхідним чинником стійкої динаміки економічного зростання. Сутність відповідного менеджменту полягає в тому, щоб, з одного боку, науково обґрунтовано сформулювати мету і творчі завдання підприємства, а з іншого боку, – створити додаткові організаційні умови для формування творчих груп «за інтересами». Це дає можливість виділити так званий коефіцієнт творчої «мережевізації» підприємства (КТМП), що характеризує ступінь участі та заличеності співробітників до відповідної діяльності та який також повинен наблизатися до одиниці.

3. Кількість «творців» в межах організації, тобто працівників, що є творцями економічної культури і економічного менталітету підприємства. Крім того, корпоративні «творці» створюють неформальні норми і правила великої кількості невидимих і слабо відчутних трансакцій, які непідвладні офіційним структурам корпоративної влади. Але саме ця частина творчого персоналу організації визначає внутрішню логіку і спрямованість діяльності всієї структури в її внутрішньому аспекті, саме ці люди створюють економічну історію фірми, будучи авангардом її корпоративної культури, іміджу та репутації.

4. Кількісний показник творчих груп «за інтересами», в межах яких здійснюється розширенне відтворення неявних і явних знань внаслідок так званого «перехресного запилення розумів». Сутність даного методу полягає в створенні умов для синергетичного ефекту високого рівня, де результативність пізнавальної діяльності безпосередньо узгоджується з різними імпровізаціями і творчою інтуїцією співробітників, що займаються різними, іноді не пов'язаними між собою, видами творчої діяльності [7, с. 46]. Нові знання тут створюються на «міждисциплінарних стиках», що утворюються внаслідок свідомо організованої взаємодії між представниками різних професій та освітніх статусів. Як показує пізнавальна практика, в системі «перехресного запилення розумів» виникають неординарні, деколи непередбачувані думки учасників творчого спілкування, що є основою створення очікуваних інтелектуальних новітніх знань і подальших інновацій.

Стосовно управління «міждисциплінарним» інтелектуальним капіталом важливо, насамперед, визначати коло творчих завдань, що вимагають міждисциплінарного впливу відповідних учасників формального і неформального спілкування. Крім того, потрібно кожного разу обґрунтовано підбрати склад учасників передбачуваних обговорень. Конкретним показником ефективності даної форми економічної співпраці може бути кількість створених і діючих подібних міждисциплінарних груп; кількість вирішених завдань цими групами. Менеджмент інтелектуального капіталу тут безпосередньо узгоджується з цілеспрямованим створенням таких груп (стационарних і під конкретні завдання), а також із створенням сприятливих інституційних умов їх функціонування. Роль лідера в таких групах

визначається виключно особливостями вирішуваного міждисциплінарного завдання, а не службовим становищем того чи іншого члена персоналу.

Якісні показники даного параметра та його кількісні характеристики узгоджуються з конкретним соціально-економічним результатом інтелектуальної діяльності підприємства.

Менеджмент інтелектуального капіталу, з точки зору форм і способів творчого привласнення новітніх знань, сприяє трансформації звичайної економічної культури підприємства в культуру постійних економічних інновацій, або в інноваційну економічну культуру організації. Під економічною культурою підприємства прийнято розуміти систему певних цінностей, яких дане підприємство дотримується. Економічна культура є стійким утворенням, що, з одного боку, є узагальненим продуктом менеджменту організації, а з іншого боку, – визначає логіку і спрямованість самого управління, зокрема і інтелектуальним капіталом.

Економічна культура інноваційно орієнтованого підприємства, підприємства з розвиненими формами розширеного відтворення новітніх знань якісно відрізняється від одноіменної культури звичайної організації. Економічна культура підприємства з виразними формами інноваційно-інтелектуальної діяльності характеризується тим, що тут конститууючою цінністю є інтелектуальна інновація. Звідси і виникає соціокультурний феномен в економічній дійсності під назвою «економічна культура інтелектуально-інноваційного підприємства». У системі цінностей підприємства, в якому має місце економічна культура нової якості, важливу роль відіграють такі явища і процеси, як творча діяльність, різні творчі імпровізації, інтелектуальна інтуїція, будь-які форми внутрішньофірмового і позакорпоративного спілкування, шанобливе ставлення до інновацій і новаторів, шанування інтелектуалів, а не адміністраторів тощо.

Таким чином, економічна корпоративна культура інтелектуальної якості є система внутрішньофірмових цінностей, що відображають пріоритетний характер формування і розвитку творчих, гуманістично спрямованих інновацій, що забезпечують їх високоекспективну реалізацію. Створення даної культури є ключовим завданням менеджменту інтелектуального капіталу, оскільки система зазначених внутрішньофірмових цінностей є не що інше, як специфічне, насамперед, неявне корпоративне знання. Наявність і функціональність цього знання має як внутрішні, так і зовнішні форми прояву. До внутрішніх слід віднести вже названі кількісні змінні: кількість і роль корпоративних творців, розуміння ролі і значення «перехресного запилення розумів», наявність і розвиток творчих мережевих груп і підгруп, усвідомлення важливості безперервної і випереджаючої освіти співробітників тощо. Зовнішні змінні параметри безпосередньо узгоджуються з такими явищами-активами, як інтелектуальна привабливість організації, специфіка сприйняття підприємства зовнішніми агентами, імідж і ділова репутація тощо.

Економічна корпоративна культура інтелектуальної якості тісно пов'язана з економічним корпоративним менталітетом, під яким слід розуміти саме внутрішню специфіку сприйняття персоналом даного підприємства тих або інших явищ об'єктивної та суб'єктивної дійсності. В даному випадку йдеться не стільки про сформованих і одержуючих творчу апробацію цінностях організації, скільки про оцінку того, що може або не може набути статус цінності. Якщо сама система прийнятих цінностей є корпоративною культурою організації, то специфіка сприйняття і оцінювання відповідних явищ постає як

процесне неявне знання, або «канал сприйняття», який може і не «пропустити» яку-небудь внутрішню або зовнішню новину.

Сам економічний менталітет є найважливішою культурною цінністю підприємства. Отже, відвертість і готовність персоналу підприємства сприймати різного роду інтелектуальні інновації можна кваліфікувати, з одного боку, як його інноваційно орієнтований економічний менталітет, а з іншого боку, як найважливіший елемент економічної корпоративної культури фірми. Якщо цінність фірми втілена в її персоналі, то цінність персоналу полягає, перш за все, в його корпоративному менталітеті та корпоративній культурі. Очевидно, що підприємство, в особі його персоналу, є колективним власником корпоративного менталіту та культури: чим вище творчий потенціал даних явищ, тим вища цінність самого підприємства. Зрозуміло, що йдеться не про матеріальні об'єкти привласнення і власності, а про об'єкти неявного знання, які не можна побачити і торкнутися, але без яких немає якісної визначеності, а тому і цінності конкретної організації.

Крім того, згідно з логікою формування і розвитку власності на інтелектуальний капітал та інтелектуальну власність, необхідно відзначити, що в системі економічного простору підприємства виникає і відтворюється складна система соціальних внутрішньофірмових відносин, що вимагають відповідної інституціоналізації. Одночасно, інституційна внутрішня система підприємства сама є певним наслідком функціонування економічного менталітету і відповідної культури. Можна зробити висновок, що в системі інтелектуальної власності підприємства найважливішу роль віграє власність на інституційний внутрішній капітал, прибутковість якого безпосередньо узгоджується, як із скороченням внутрішніх трансакційних витрат, так і зі створенням самих умов для відповідних трансакцій. Інтелектуальна якість інституційного внутрішнього капіталу підприємства визначається ступенем інноваційності створюваних і поширюваних інститутів, частина з яких втілюється в елементах і ланках корпоративної культури і внутрішньофірмового менталітету.

Отже, саме корпорація як системна цілісність є власником своїх неявних знань, що виступають, насамперед, у формі інтелектуально-інноваційного інституційного капіталу підприємства. Будь-яке порушення (руйнування) цієї цілісності об'єктивно приведе до зниження якості або до знищення інтелектуального внутрішнього капіталу фірми. Носієм цього капіталу є весь персонал, в центрі якого знаходяться корпоративні «творці»; будь-які неоптимальні зміни в межах персоналу можуть привести до негативних, а деколи і незворотних негативних наслідків (наприклад, масове звільнення співробітників знищує корпоративну культуру і відповідного інституційного капіталу фірми).

Інтегральним внутрішнім показником результативності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства може стати його обсяг бази новітніх знань, а також швидкість оновлення цих знань. Причому, навряд чи є можливим здійснити повну оцінку зазначененої результативності, оскільки великий обсяг створюваних новітніх знань залишається в прихованій формі, будучи неявним корпоративним знанням.

Інтегральним зовнішнім показником результативності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства є зміст ринкового попиту на формалізовані знання підприємства. Ці знання оформлені як винаходи, нові види товарів і послуг, різні ноу-хау та інші, завершені і корисні знання, що є власністю даного підприємства. Самі ці

формалізовані знання, що часто мають форму патенту, є специфічною формою «прибутковості» від використання інтелектуального внутрішнього капіталу організації. Прибутковість же формалізованих, ринково орієнтованих корпоративних знань має традиційну грошову форму. Проблема полягає в тому, щоб оптимізувати управлінські механізми, регулюючі взаємодію внутрішньої та зовнішньої системи власності підприємства на свій інтелектуальний капітал, що зумовлює необхідність забезпечення високої ефективності економічної реалізації даної власності, де персонал підприємства і його менеджери повинні виступати як високоефективні власники своїх індивідуальних і корпоративних знань.

Таким чином, для підвищення ефективності управління власністю на інтелектуальний капітал підприємства, насамперед, потрібно забезпечити попит підприємства на менеджерів, що володіють інтелектуальним знанням, мають навички і здібності щодо виробництва та управління інститутами організації. Новітні знання, що створюються і привласнюються, поповнюють базу знань, виявляючи свою цінність для вирішення поточних та інших, можливо, диверсифікованих виробничих завдань. На даному етапі важливі інститути, що мотивують і регулюють процес трансформації неявних знань – в явні, формалізовані знання. Потрібне спеціальне створення і розвиток інститутів, що визначають параметри інтелектуальної ренти для відповідних співробітників і груп, що створюють новітні знання. Очевидно, що тут необхідна певна «шкала оцінювання» відповідних творчих досягнень членів персоналу, де фіксуються конкретні результати творчого процесу. Інноваційні форми (інститути) прогресивного виробництва і привласнення новітніх знань, що отримали апробацію, цілеспрямовано розповсюджуються, з часом набувають вигляд корпоративного економічного менталітету і економічної культури. Даний менталітет і культура стають найважливішими елементами нематеріальних активів підприємства, що істотно підвищують його ринкову цінність.

Література:

1. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Джейффи Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 345 с.
2. Корсун В. А. Системное управление инновационной деятельностью персонала как ресурс конкурентоспособности предприятия / В. А. Корсун. – М.: Издательство «Учеба» МИСиС, 2007. – 154 с.
3. Экономика знаний: Коллективная монография / Под ред. проф. В. П. Колесова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 374.
4. Казьмин А. К. Объект исследования интеллект человека / А. К. Казьмин // Наука в России. – 2004. – № 3. – С. 69-75.
5. Макаров В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 204 с.
6. Клейнер Г. Б. Инновационная экономика и современный менеджмент. Международная академия менеджмента. Научные труды. Выпуск IX. – М.: IAM, 2008. – 240 с.
7. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом. – М.: Омега-Л, 2007. – 184 с.

Д.О. Баюра, канд. екон. наук, доц.

АУДИТ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

В статті досліджуються питання застосування в акціонерних товариствах внутрішнього аудиту у системі корпоративного управління. Внутрішній аудит є важливою умовою підвищення ефективності системи корпоративного управління, захисту прав акціонерів та потенційних інвесторів

In the article the questions of application in the joint-stock companies of internal audit are probed in the system of corporate management. An internal audit is the important condition of increase of efficiency of the system of corporate management, defence of rights for shareholders and potential investors

Аудит корпоративного управління акціонерного товариства може бути внутрішнім та зовнішнім. При цьому зовнішній аудит системи корпоративного управління, як правило, застосовується у випадку коли акціонерне товариство планує залучати інвестиції та розміщувати цінні папери на організованих ринках цінних паперів. А внутрішній аудит проводиться з метою забезпечення прав та інформування усіх акціонерів та заінтересованих осіб. Аналіз розвитку систем корпоративного управління акціонерних товариств засвідчує, що в окремих із них створені спеціальні органи – комітети з аудиту. До основних функцій цих органів належать забезпечення належного рівня контролю за підбором незалежної аудиторської компанії, формування підрозділу (служби) внутрішнього аудиту. Комітет з аудиту, як показує міжнародна практика корпоративного управління, формують наглядові ради. Більшість членів комітету з аудиту повинні бути незалежними, тобто не отримувати винагороди за участь у комітеті з аудиту, а лише зарплатню члена наглядової ради. Також члени комітету з аудиту не можуть бути акціонерами товариства, або ж афілійованими особами, тобто вони виступають у ролі незалежних членів наглядової ради. Така незалежність членів комітету з аудиту, як показує практика функціонування провідних міжнародних корпорацій, акції яких торгуються на організованих ринках цінних паперів, дає можливість більш достовірно оцінювати стан справ в акціонерному товаристві.

Вперше на законодавчому рівні в Україні, а саме в Законі України „Про акціонерні товариства”, закріплено те, що „в акціонерному товаристві можуть утворюватися комітети з питань аудиту та з питань інформаційної політики товариства. Очолюють комітети члени наглядової ради товариства, обрані за пропозицією акціонерів, які не контролюють діяльність цього товариства” [1]. При цьому, з метою забезпечення діяльності комітету з питань аудиту, наглядова рада може приймати рішення про запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (служба внутрішнього аудиту).

Проблематика застосування внутрішнього аудиту в Україні є досить новою. Як вже зазначалося, лише окремі найбільш успішні вітчизняні підприємства корпоративного типу створили комітети з аудиту. Є також відповідні рекомендації Національного банку України щодо запровадження ризик-менеджменту та внутрішнього аудиту в комерційних банках, які були прийняті ще у 2004 році. Як показує нинішня практика, в умовах кризи особливо актуальними є питання отримання достовірної інформації про стан справ в акціонерних

товариствах, особливо комерційних банках та страхових компаніях, які залучають кошти населення.

В Україні є невелика кількість наукових праць, які присвячені окремим аспектам організації та проведення внутрішнього аудиту підприємств. Наприклад, наукові праці Артюшока К.А., Білоусова А.А., Десятника О.М., Дорош Н.І., Довбуша В.І, Момот Т.В., Савчука А.А., Терещенко О.О., Хмелевського С.М., Швеця В.Г. та інші. В них розглядаються окремі аспекти організації та проведення внутрішнього аудита підприємств, зокрема таких складових як: матеріальних запасів, основних засобів, собівартості продукції, адміністративних витрат, оборотних коштів. У вітчизняних наукових дослідженнях та наукових працях зовсім мало приділяється уваги проблемам внутрішнього аудиту системи корпоративного управління. Все це й визначає мету та актуальність даної статті.

На наш погляд, як вірно зазначає Терещенко О.О., внутрішній аудит в широкому розумінні слід розглядати як інструмент зменшення інформаційної асиметрії, що сигналізує про виявлені недоліки у фінансово-господарській діяльності підприємств. На думку автора „завдяки внутрішньому аудиту нейтралізуються агентські ризики та зменшується потенціал конфлікту інтересів на початковій стадії їх виникнення. Діяльність органів внутрішнього аудиту має бути зосереджена на таких напрямах: сприяння ризик-менеджменту, перевірка системи внутрішнього контролю, підтримка корпоративного управління. Концептуальні засади організації внутрішнього аудиту підприємствами різних видів діяльності (промислові підприємства, банки, страхові організації) є ідентичними і ґрунтуються на міжнародних стандартах внутрішнього аудиту” [2, с.21-22]. На думку фахівців, «в ідеальній ситуації служба внутрішнього аудиту повинна підпорядковуватися раді директорів компанії, що обирається акціонерами. У світовій практиці служби внутрішнього аудиту підпорядковані комітету з аудиту (аудиторському комітету) при раді директорів» [3, с.19].

На відміну від України, у розвинутих країнах, внутрішній аудит є важливим елементом самої структури корпоративного управління. Сучасні тенденції розвитку корпоративного управління в Україні свідчать про те, що крупні акціонери (власники) поступово відходять від справ оперативного управління акціонерними товариствами і передають функції управління в руки найманіх працівників. Виходячи з цього, комітети з аудиту можуть бути важливим органом, який буде встановлювати внутрішні процедури контролю в акціонерному товаристві і перешкоджати виконавчим органам порушувати внутрішній контроль та фальсифікувати звітність про фінансово-господарську діяльність акціонерного товариства. При необхідності комітет з аудиту може рекомендувати наглядовій раді та ревізійній комісії здійснити додаткові перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства. Отже, внутрішній аудит відіграє важливу роль в якості незалежного експерта та консультанта в акціонерному товаристві з ефективною системою корпоративного управління. Внутрішній аудит в системі корпоративного управління повинен бути складовою частиною контролю з боку наглядової ради за реалізацією корпоративної стратегії виконавчими органами товариства (правлінням).

В Україні на відміну від Росії, комітети з аудиту при наглядovих радах практично створили окремі компанії. Інститут внутрішніх аудиторів Росії визначає внутрішній аудит як діяльність з надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на

вдосконалення діяльності компанії (Див. Веб-сайт Інституту внутрішніх аудиторів Росії – www.iia-ru.ru).

В світовій практиці існують Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту, Кодекс етики внутрішнього аудиту, «Фінансові аспекти корпоративного управління (Кодекс Кедбері)» тощо. Тобто внутрішній аудит в системі корпоративного управління широко поширений. Наприклад, компанії, цінні папери яких котуються на Лондонській або Нью-Йоркській фондових біржах зобов'язані мати в структурі корпоративного управління аудиторські комітети при наглядових радах. В США ця вимога закріплена в положеннях закону Сарбенса-Окслі. При цьому, основними завданнями аудиторських комітетів є розвиток та оцінка ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю з метою підвищення ефективності управління ризиками. Відповідно до визначення Міжнародного Інституту Внутрішніх аудиторів, внутрішній аудит – це функція, що надає незалежні, об'єктивні гарантії консультації, спрямовані на вдосконалювання господарської діяльності підприємства. Внутрішній аудит допомагає досягненню поставлених цілей, з використанням систематизованого й послідовного підходу до оцінки процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління й підвищенню їхньої ефективності. В той же час, на відміну від внутрішнього аудиту, внутрішній контроль – це процес, який здійснюється на всіх рівнях підприємства і спрямований на надання достатніх гарантій менеджменту щодо досягнення цілей за такими напрямками як результативність і ефективність операцій, вірогідність фінансової звітності, дотримання чинного законодавства. Метою внутрішнього контролю є створення ефективного процесу оцінки й управління ризиками, впровадження необхідних контролів, спрямованих на підвищення ефективності операцій, вірогідності фінансової звітності й дотримання законодавства.

В Україні є перші позитивні напрацювання функціонування комітету з аудиту при наглядових радах, які в даний час продовжують удосконалюватися. Наприклад, після проведення корпоративної реструктуризації, найбільша в Україні фінансово-промислова група України Систем Кепітал Менеджмент (СКМ), створила комітет з аудиту. Консолідований дохід підприємств групи в 2007 році склав більш як \$9,56 млрд. Діяльність СКМ сконцентрована в шести основних сферах бізнесу: гірничо-металургійному, електроенергетичному, фінансовому, а також телекомунікаціях, медіа бізнесі та нерухомості. Крім того, СКМ володіє й управляє активами в інших секторах економіки. Аудиторський комітет даної групи виконує три основні функції: розробляє й контролює функції внутрішнього аудиту; запрошує зовнішніх аудиторів і контролює фінансову звітність та забезпечує виконання процедур управління ризиками.

У вітчизняній девелоперській компанії „XI століття” розроблено спеціальне „Положення про компетенцію з аудиту” відповідно до якого комітет обирається Радою директорів у складі не менше трьох членів (див. офіційний сайт компанії <http://21.com.ua>). Один член комітету з аудиту повинен бути незалежним та не виконавчим директором. Комітет з аудиту проводить свої засідання не рідше трьох разів на рік, коли це доцільно з урахуванням звітного та аудиторського циклу. Рада директорів уповноважує комітет з аудиту здійснювати розслідування будь-якої діяльності в межах його компетенції. Комітет здійснює нагляд за правдивістю фінансової звітності компанії, в тому числі річних та проміжних звітів. Комітет з аудиту також зобов'язаний перевіряти підсумкові фінансові

звіти, істотні фінансові декларації, що подаються в регулярні органи, а також будь-яку фінансову інформацію, що міститься в інших документах, таких як оголошення, що носять „деликатний” характер з огляду на їх здатність вплинути на ціну акцій. Комітет зобов’язаний здійснювати перевірку та за необхідності висувати претензії стосовно всієї істотної інформації, представленої разом із фінансовою звітністю, такою як операційний та фінансовий огляд та заява про корпоративне управління в частині, в якій вона стосується аудиту та управління ризиками.

Як правило, комітети з внутрішнього аудиту проводять аналіз ефективності систем внутрішнього контролю та управління ризиками компанії, рекомендують наглядовим радам текст заяв, які повинні бути включені в річний звіт акціонерного товариства. Комітети з внутрішнього аудиту також рекомендують наглядовим радам для подальшого затвердження загальними зборами акціонерів зовнішнього аудитора. З метою підвищення ефективності системи корпоративного управління, комітет з аудиту акціонерного товариства повинен приймати участь у розгляді звітності щодо корпоративної політики, яка пов’язана з виконанням законів, корпоративної етики, корпоративних конфліктів.

Саме служба внутрішнього аудиту проводить перевірки роботи виконавчого органу (правління) з метою забезпечення інформацією наглядової ради акціонерного товариства щодо виконання процедур внутрішнього контролю та управління ризиками. З корпоративним управлінням пов’язані такі ризики – виведення активів акціонерного товариства, трансфертне ціноутворення, розкриття інформації, злиття та поглинання, розмивання акціонерного капіталу, прийняття рішень виконавчим органом не на користь акціонерів, банкрутство тощо.

Ефективна система корпоративного управління, як правило, забезпечує високу інвестиційну привабливість акціонерного товариства. До числа факторів, які сприяють залученню інвестицій, в тому числі за рахунок додаткової емісії акцій відносяться такі як:

- високі темпи росту валового доходу акціонерного товариства;
- сприятлива кон’юнктура ринків в яких функціонує акціонерне товариство;
- стійке зростання показника рентабельності;
- відсутність корпоративних конфліктів;
- захист прав усіх акціонерів.

За даними міжнародного рейтингового агентства Standart&Poors’, середньостатистичний «раціональний інвестор» оцінює ризики, які пов’язані з інформаційною прозорістю компанії за 100 позиціями, не враховуючи ризики, пов’язані з іншими складовими корпоративного управління. «Як показує аналіз, процес впровадження в діяльність компаній принципів та стандартів кращої практики корпоративного управління: носить еволюційний характер і залежить від стадії розвитку компанії; визначається об’єктивними потребами компанії та її основних акціонерів; має комплексний характер і зачіпає різні аспекти діяльності компанії; враховує вимоги та сподівання різних категорій потенційних інвесторів» [4, с.36].

Досвід роботи консультантів із акціонерними компаніями, пов’язаний із аналізом та впровадженням ефективної системи корпоративного управління, показує, що найкращим способом визначення того, що необхідно зробити в компанії з точки зору покращення існуючої системи корпоративного управління, являється проведення аудиту корпоративного управління. Під аудитом самого корпоративного управління досить часто розуміється регулярне проведення зовнішнім консультантом оцінки відповідності закріплених у внутрішніх документах компаній процедур корпоративного управління вимогам чинного законодавства. В той же час, наприклад, на думку вищого керівництва Російського інституту директорів, аудит корпоративного

управління – це оцінка основних компонентів корпоративного управління конкретної компанії з точки зору розуміння основними власниками стратегії її розвитку, в тому числі стратегії залучення інвестицій. Відповідність процедур корпоративного управління вимогам діючого законодавства являється основною частиною аудиту корпоративного управління.

Аудит корпоративного управління означає виявлення сильних та слабких сторін існуючої в компанії практики корпоративного управління в порівнянні із стратегічними цілями компанії; виявлення задач, які необхідно вирішити в сфері корпоративного управління для досягнення цих цілей; підготовка конкретних рекомендацій (комплексного плану) вдосконалення системи корпоративного управління та її основних компонентів.

Виходячи із аналізу систем корпоративного управління вітчизняних акціонерних товариств, проведення аудиту корпоративного управління може включати в себе наступні етапи:

- збір та аналіз інформації про систему корпоративного управління в акціонерному товаристві;

- аналіз внутрішніх корпоративних документів акціонерного товариства, які регулюють всі компоненти корпоративного управління;

- індивідуальні інтерв'ю (анкетування) з крупними акціонерами, членами наглядової ради, правління, ревізійної комісії, портфельними інвесторами;

- порівняльний аналіз стану корпоративного управління акціонерного товариства з аналогічними товариствами з точки зору галузі, розміру, корпоративної стратегії тощо;

- аналіз зовнішньої інформації про стан системи корпоративного управління в компанії;

- напрацювання рекомендацій щодо вдосконалення системи корпоративного управління в акціонерному товаристві.

Особлива увага, на наш погляд, в ході проведення аудиту корпоративного управління повинна приділятися таким компонентам як структура акціонерного капіталу, оцінка роботи та функції органів управління та контролю акціонерного товариства, розкриття інформації про діяльність акціонерного товариства. Інформація, яку необхідно аналізувати в ході проведення аудиту корпоративного управління на наш погляд повинна містити такі дані:

- статутні та внутрішні нормативні документи акціонерної компанії;

- річна і проміжна звітність компанії;

- інформація, що направляється акціонерам компанії перед проведенням загальних зборів;

- звітність, що представляється державним наглядовим органам;

- протоколи чергових і позачергових зборів акціонерів за останні три роки;

- протоколи засідань наглядової ради та правління за останні три роки;

- оприлюднена інформація про нові емісії акцій (включаючи опціони) на рівні компанії чи її дочірніх підприємств;

- відомості про основних акціонерів і кредиторів;

- відомості про обіг цінних паперів;

- відомості про пені, штрафи та інші санкції, пред'явлені у зв'язку із привселюдно зафікованими порушеннями прав акціонерів, включаючи позови, що знаходяться в стадії розгляду;

- інформація про структуру і склад наглядової ради;

- розкриття інформації про результати діяльності компанії;

- інформація про великі угоди за останні три роки (сума яких складає більш як 10% від вартості чистих активів компанії);

- звіти про корпоративну соціальну відповідальність і взаємодію з навколошнім середовищем;

- зведення про реєстроутримувача компанії;

- співробітників, що відповідають за зв'язки з акціонерами, оцінка роботи корпоративного секретаря;

- висновки аудиторських компаній.

Таким чином, внутрішній аудит у системі корпоративного управління дозволить власникам (акціонерам) привести систему корпоративного управління акціонерного товариства у відповідність з вимогами чинного законодавства, врахувати інтереси акціонерів, інститутів фінансової інфраструктури, наприклад фондових бірж, а також врахувати прагнення потенційних інвесторів. На думку незалежного консультанта з питань внутрішнього аудиту та корпоративного управління, Президента російського Інституту внутрішніх аудиторів Олексія Соніна в даний час „одним із ланок корпоративного управління стає внутрішній аудит. Наявність внутрішнього аудиту є позитивним сигналом для потенційних інвесторів та кредиторів і підвищує інвестиційну привабливість компанії“ [5, с.51-54].

Результати аудиту корпоративного управління можуть дозволити акціонерному товариству розробити ефективну програму розвитку та корпоративну стратегію. Можна стверджувати, що внутрішній аудит корпоративного управління передбачає оцінку його якості. В світовій практиці не має однозначного підходу до оцінки якості корпоративного управління. Так, за даними міжнародного рейтингового агентства Standart&Poors' оцінка ефективності застосованої в певній компанії практики корпоративного управління визначається як система взаємодії між менеджерами, директорами, акціонерами та іншими заінтересованими особами з метою створення ринкової вартості компанії та забезпечення справедливого розподілу доходів. При цьому переш за все оцінюється структура та процеси управління, які використовуються в компанії. Специфіка корпоративного управління та його ефективність залежить також від державного регулювання та розвитку ринкової інфраструктури в тій чи іншій країні.

Отже, аудит корпоративного управління виступає ефективним інструментом оцінки його якості та напрацювання рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування акціонерних товариств в умовах ринкової економіки.

Література:

1. Закон України „Про акціонерні товариства“// Відомості Верховної Ради України від 19.12.2008 - 2008 р., № 50, (№№ № 50-51), стор. 2432, стаття 384.
2. Антикризове управління фінансами підприємств: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 // О.О. Терещенко; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2005. — 34 с.
3. Орлов С. Місце і роль внутрішнього аудиту в системі управління компанією//Проект МФК “Корпоративний розвиток в Україні, Круглий стіл, №6, 2006.
4. Беликов И.В., Вербицкий В.К. Аудит корпоративного управления компании – этап подготовки компании к привлечению инвестиций// Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, №11 (30), 2006.
5. Сонин А.М. Зачем компании нужен внутренний аудит?// Управление компанией. – 2004. - №10. – с. 51-54.

С.І. Кравченко, канд. екон. наук, доц.
О.В. Корнєва, асп.

ГЕНЕЗИС ХАРАКТЕРУ ВПЛИВУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджено трансформацію структури інтелектуального капіталу та проаналізовано характер його впливу на діяльність підприємства в рамках різних економічних укладів. Доведено, що інтелектуальний капітал може слугувати інструментом покращення виробничої, торгівельної, сервісної та інших сторін діяльності підприємства.

Intellectual capital structure transformation in different economic ways is considered. The nature of its influence at working processes of enterprises within the limits of various public formations is analyzed. It's proved, that intellectual capital is available to be a tool of improvement of producing, trading, servicing and other enterprise's activities.

Об'єктивні тенденції розвитку світової економіки характеризуються щорічним збільшенням питомої ваги науково-технічних галузей, прискоренням процесів оновлення технологій, збільшенням попиту на технологічно прогресивні продукти, як з боку виробничого сектора, так і індивідуального споживача. За експертними даними, обсяг світової торгівлі високими технологіями у 2008 році склав 2,3 – 3 трлн. долл. або 4-5% світового ВВП, а на інноваційну продукцію в останні роки припадає 70-85% валового внутрішнього продукту розвинутих країн ([1, с.1]). Окрім того, високотехнологічний сектор економіки демонструє значну доходність (так віддача від інвестицій в управління знаннями перевищує вкладення у 2-10 разів [2, с.12]). Як результат – останнім часом значної популярності набули управлінські підходи, що розглядають підприємство, насамперед, як власника та користувача інтелектуальних ресурсів.

Сучасні технології управління, засновані на ідентифікації та використанні інтелектуального капіталу підприємства, вже дозволили багатьом, в першу чергу науково-технічним компаніям, збільшити економічні результати і покращити свої конкурентні позиції на ринках як окремих країн, так і всього світу. Приймаючи до уваги зазначене, інтелектуальні цінності та інформація сьогодні все частіше розглядаються як самостійний актив фірми, здатний створювати додатковий прибуток і надавати широкі можливості стрімкого та стійкого розвитку.

Для задоволення потреби суб'єктів господарювання у вказаних управлінських технологіях в науці та на практиці було розроблено процедури та інструменти, які покликані забезпечити ідентифікацію, оцінку, ефективне використання і розвиток інтелектуального капіталу як сукупності інформаційних та інтелектуальних цінностей підприємства. Так серед фахівців-дослідників проблем управління інтелектуальним капіталом, слід назвати: в світі - Е. Брукінг (природа, структура та методи управління інтелектуальним капіталом [3]); Г. Беккера (дослідження особливостей людського капіталу [4]); Л. Едвінсона (ресурси інтелектуального капіталу й способи збільшення вартості компанії через інтелектуальні ресурси [5]); К. Свейбі (вимір інтелектуального капіталу і його відображення в фінансовій звітності [6]); в Росії – І. Іванюка, В. Іноземцева, А. Козирєва (розвиток теоретичних основ і

практичних методів управління інтелектуальним капіталом); в Україні – О.Бутнік-Сіверського, І.Левіну, О.Кендюхова, А.Чухно (розвиток теорії управління інтелектуальним капіталом та дослідження його специфіки в умовах вітчизняної економіки) та інших. Крім того, питанням використання та розвитку інтелектуального майна приділяється значна увага в рамках великих компаній (наприклад, Siemens, Hewlett-Packard, Google, British Petroleum, Xerox, IBM, Boeing та ін.), які є лідерами відповідних ринків.

Загальний рівень напрацювань щодо проблеми інтелектуального капіталу сьогодні є таким, що дозволяє оцінювати обсяг, вартість і динаміку інтелектуального капіталу фірми, звітувати перед акціонерами і керівництвом щодо обсягу інвестицій у нього та отриманої віддачі (у цінових і якісних показниках), нарощувати власний і залучати зовнішній інтелектуальний капітал. В той же час, з удосконаленням методичного апарату управління інтелектуальним капіталом не відбулося достатнього поширення відповідних технологій у практику, і для багатьох суб'єктів господарювання управління знаннями ще залишається неосвоєним. Більш того, низка великих публічних компаній з початку 2000-х років відмовилася від звітів з інтелектуального капіталу, які деякий час систематично надавалися громадськості, а публікація відомостей про нематеріальні активи фірм перестала впливати на курс акцій високотехнологічних компаній ([7]).

Причиною такої ситуації, поряд з іншими факторами, є невідповідність поставлених перед системою управління інтелектуальним капіталом задач тим особливостям роботи підприємства, що проявилися в останні роки. Так на початкових етапах дослідження інтелектуального капіталу, як зазначає А.Н. Козирєв у [7], в першу чергу, перед управлінням знаннями ставилося завдання створення привабливого іміджу компанії для збільшення ринкового курсу її акцій. Проте в умовах світової глобалізації, коли загальноекономічні явища все сильніше впливають на окремі фірми, відбувається зміна пріоритетів підприємства: з максимальної прибутковості на стабільний дохід у довгостроковій перспективі; з максимальної швидкості зростання – на спроможність утримувати ринкові позиції; з максимізації вартості акцій – на збереження здатності залучати й утримувати акціонерний капітал. Okрім того, перед підприємством постають задачі оптимізації податкового тиску, вибору темпів технологічного оновлення, визначення порядку й обсягів реінвестування прибутку.

Таким чином сьогоднішній досвід управління інтелектуальними цінностями показує, що їхнє використання може сприяти ефективному вирішенню цих задач. Проте відповідне застосування інтелектуального капіталу вимагає поглиблення уявлення про його вплив на господарчі процеси, а згодом – удосконалення методик управління інтелектуальним капіталом для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Метою даного дослідження є аналіз характеру впливу інтелектуального капіталу як сукупності інформаційних і інтелектуальних цінностей на процес господарювання в умовах різних економічних укладів та формування уявлення про можливості його використання для вирішення актуальних проблем підприємства.

Для розуміння впливу інтелектуального капіталу на процес створення продукції необхідно конкретизувати елементи, із яких складається цей вид майна. При цьому, не вдаючись до аналізу конкретних підходів до визначення інтелектуального капіталу (ця проблема є предметом численних досліджень), вважатимемо, що за своєю сутністю інтелектуальний капітал являє сукупність інтелектуальної власності, знань персоналу,

ринкових та інфраструктурних активів, які створюють для підприємства додаткові економічні вигоди і забезпечують його виживання у довгостроковому періоді (рис. 1).



Рис. 1. Структура та складові інтелектуального капіталу ([3, с.30,40-125]).

Проте в історичній ретроспективі форми та склад інтелектуального капіталу зазнали значних змін. Проаналізуємо еволюцію останнього в рамках різних економічних укладів. Скористаємося термінологією класика економічної думки Д. Белла, який виділив доіндустріальний (агарний), індустріальний та постіндустріальний (сучасний, інформаційний) етапи розвитку світової економіки.

Доіндустріальна епоха характеризувалася специфічним вираженням прав власності на основні фактори виробництва (працю, землю, капітал). Одна особа могла об'єднувати у собі і капіталіста (власника знарядь праці), і працівника, і – особисто або у складі територіальної громади – власника землі та всіх природних ресурсів. В цих умовах інтелектуальний капітал приймав форму інформації про наявні природні ресурси, форму права доступу до них та форму технологій обробки природних багатств. Він виступав як частина людського капіталу (див. рис. 1), належав працівникам, використовувався ним і – в більшій чи меншій мірі – переносив свою вартість на продукцію. Дохід від продажу продукції (або товар, отриманий в результаті обміну цієї продукції) в цих умовах, як правило, повністю належав працівнику або громаді.

З появою у господарчих відносинах такого участника, як держава, сутність процесу використання інтелектуального капіталу в аграрному суспільстві змінюється тільки в частині, в якій держава регулює доступ працівників до ресурсів (відчуження державою частини продукту у вигляді податку відбувається для більшості видів діяльності у всіх економічних укладах, тому нами окремо не розглядається). Отже, відповідальність за збереження та нарощування інтелектуального капіталу в аграрному суспільстві лежить на працівникові як особі, що привласнює результат його використання. При цьому особливістю існування інтелектуального капіталу в доіндустріальну епоху є низький темп його знецінення, оскільки основою виробництва є традиційні, визнані суспільством правила й технології.

З вищевикладеного видно, що відсутність інтелектуальної діяльності як господарчого процесу в доіндустріальному суспільстві ніяк не свідчить про відсутність у суспільства інтелектуального капіталу. Навпаки, в умовах ручного виробництва досвід, знання

технології, а також право здійснювати певну діяльність (які сьогодні вважаються елементами інтелектуального капіталу) стають визначальними факторами конкурентоспроможності продукції. В результаті використання цих цінностей створюється продукт, що має певну споживчу цінність, а отже, й вартість обміну або ціну. Таким чином, можемо сказати, що на ранніх етапах розвитку економіки інтелектуальний капітал обмежується невеликою кількістю форм – навички виконання роботи, професійні знання, права на здійснення діяльності, а також репутація виробника і його товарний знак.

Слід зазначити, що за марксистською концепцією фактор виробництва «праця» є уособленням соціального класу робітників і тієї ролі, яку вони відіграють у створенні продукції. Оскільки названі вище форми інтелектуального капіталу, що існували в аграрну епоху, є невідокремлюваними від працівника, можна вважати, що в доіндустріальному укладі інтелектуальний капітал виступає частиною такого фактору виробництва, як праця (рис. 2).

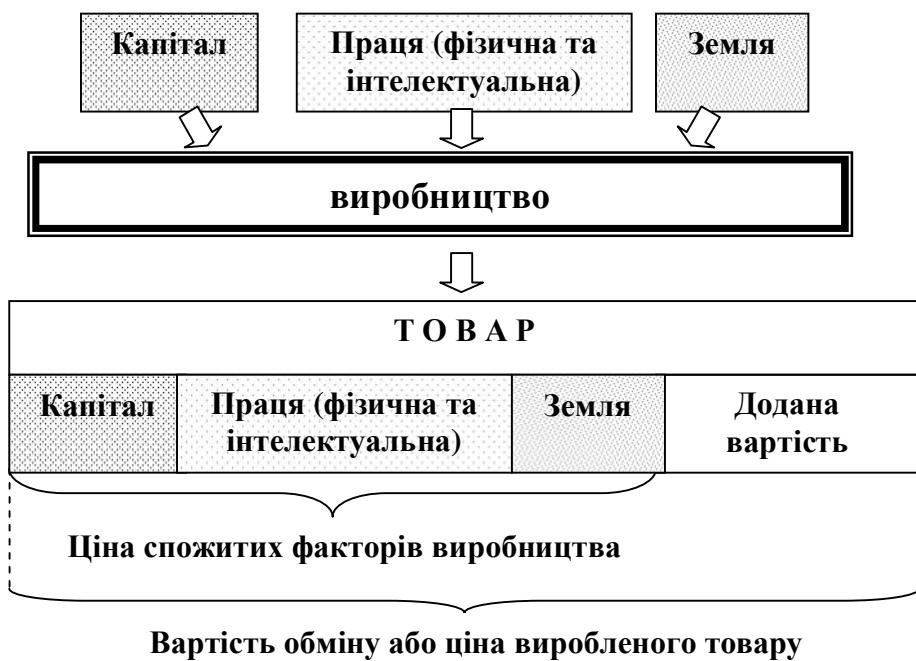


Рис. 2. Формування вартості товару в епоху доіндустріального виробництва

З переходом до індустріальної форми економіки відбувається зміна господарчих відносин. Тепер власником праці є робітник, власником знарядь праці виступає капіталіст, а доступ до природних ресурсів може належати третім особам (хоча й не завжди – іноді капіталіст купує чи орендує право такого доступу). У процесі створення продукції техніка та інші фізичні активи, як правило, відокремлені від працівника і не є його власністю. З іншого боку, як відомо, вони являють собою матеріалізовану працю раніше найменших працівників. Оскільки елементом цієї праці є інтелектуальна складова (а з початком індустріальної епохи зростає роль конструкторів, інженерів, технологів у процесах виробництва, тобто інтелектуальна праця набуває все більшої значущості), можемо стверджувати, що інтелектуальний капітал отримує нову форму – матеріалізованого у засобах праці. Тепер персоналу належить його незначна частина, а основна - є невідокремлюваною від підприємства і його фізичних активів, оскільки саме сукупність обладнання, інструментів та характеристики сировини, а не досвід і навички працівників, значною мірою визначають технологію виробництва. На цьому етапі вплив інтелектуального капіталу на

продукцію відбувається вже з боку двох факторів виробництва (рис. 3), а відповідальність за його відтворення поділяється між капіталістом (у частині відновлення обладнання й підтримання життєздатних технологій) та робітником (у частині підтримання кваліфікації, яка має забезпечувати можливість експлуатації виробничого обладнання).

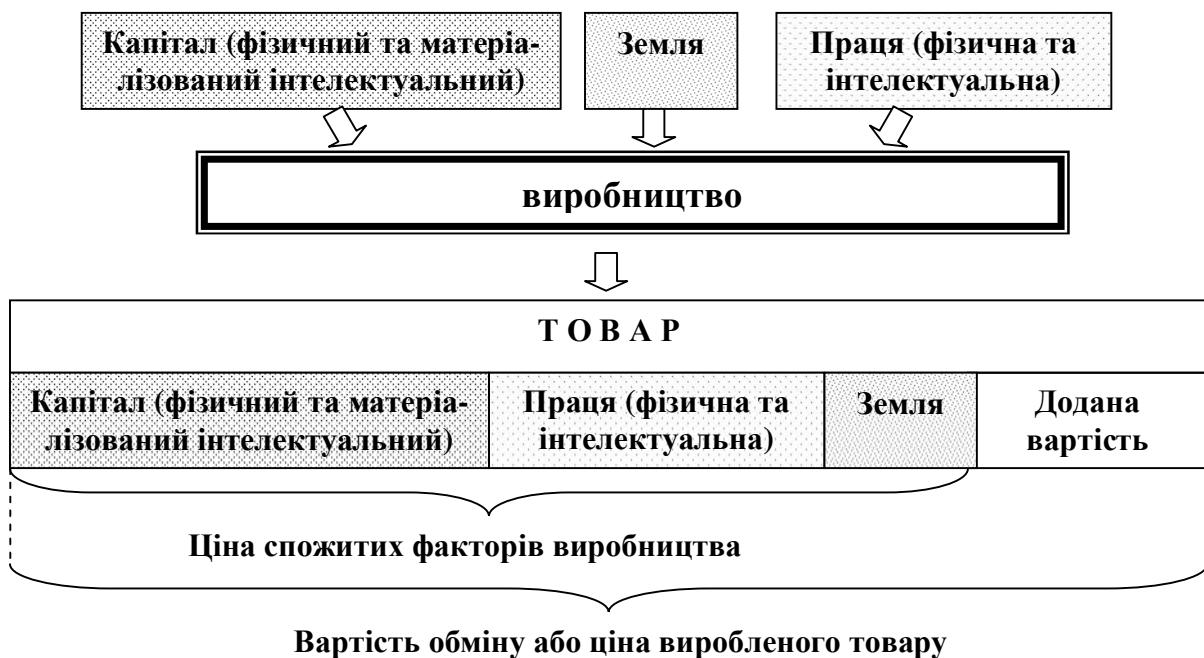


Рис. 3. Формування вартості товару в індустріальну епоху

Слід зазначити, що в умовах суспільних відносин, що відповідають індустріальному укладові, дохід від використання інтелектуального капіталу, як правило, привласнюється капіталістом. Найменший працівник отримає лише зарплату як компенсацію за прикладені зусилля. На даному етапі інтелектуальний капітал виступає в нових формах: виникають нові види інтелектуальної власності, напрацьовуються канали збуту, цілеспрямовані зусилля прикладаються до створення корпоративної культури та філософії управління. Для індустріальної епохи характерний більш високий темп застарівання технологій, аніж для аграрної. В першу чергу це відбувається тому, що тепер існування знайомого споживачу способу виробництва не гарантує конкурентоспроможності товару, отже, конкуренція відбувається, в тому числі, через випуск інноваційних продуктів. З іншого боку, прискорюються і темпи оновлення технологій, оскільки наука стає невід'ємним учасником створення обладнання та удосконалення технологій. Інтелектуальний капітал починає впливати як на процеси виробництва та реалізації продукції, так і на формування вимог, що висуваються підприємством до матеріальних ресурсів, персоналу, технологій.

Еволюція суспільних відносин, розвиток інститутів власності в цей період (який історично є різним для різних регіонів світу, проте може бути обмежений XVIII-XX сторіччями) закладають основи для наступної економічної формациї – постіндустріального суспільства – і формування сучасної структури інтелектуального капіталу. Дійсно, перехід до інформаційної економіки, як називають фахівці її сучасний стан, був би неможливим без принципових досягнень як у галузі зберігання та обробки інформації, так і в сфері регулювання відносин господарюючих суб'єктів при її використанні.

Нові інформаційні технології зробили можливим порівняно легкий доступ підприємств до інформації про стан ринку, діяльність конкурентів, процеси оновлення технологій і обладнання. Як результат, виробництво стало формувати активний попит на наукові досягнення в області виробництва, реалізації, обслуговування та просування продукції, перетворюючи науку у важливий виробничий ресурс. В результаті інтелектуальна праця стає вже не тільки частиною факторів виробництва. По-перше, через нові технології видобутку і використання ресурсів інтелектуальний капітал розширює ресурсну базу сучасного підприємства, впливаючи, таким чином, на фактор виробництва "земля". По-друге, інформація «в чистому вигляді», яка не піддається обліку і може існувати як всередині, так і ззовні підприємства, також стає чинником виробництва, оскільки визначає способи і ефективність поєднання праці, землі та капіталу у просторі і часі (рис. 4). Сукупна дія цих факторів зумовлює спроможність інтелектуального капіталу впливати як на внутрішні господарські процеси, так і на взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем. Виникають нові форми інтелектуального капіталу: інформаційні мережі, бази даних, системи соціальних зв'язків.

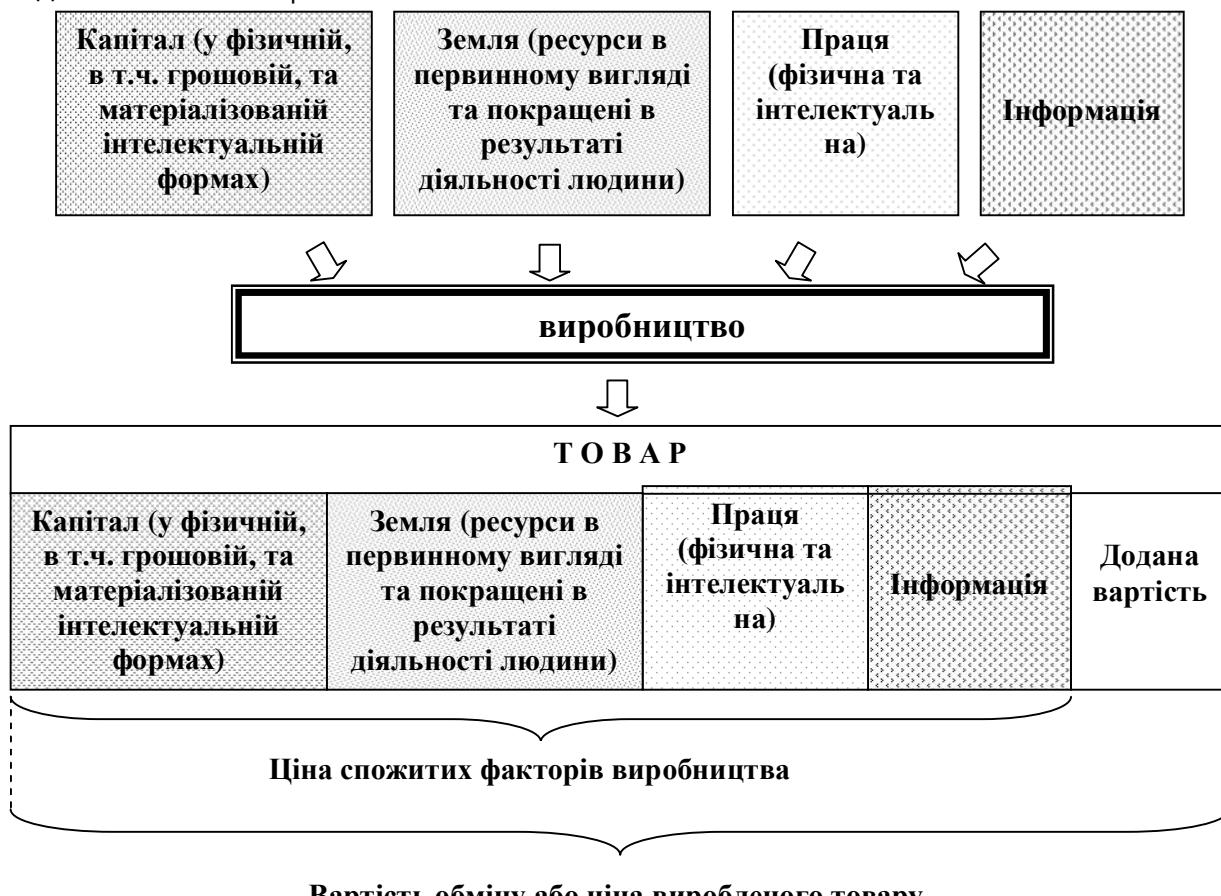


Рис. 4. Формування вартості товару в постіндустріальну епоху

Виникнення нових способів поєднання факторів виробництва обумовлюють трансформацію впливу останніх на процес виробництва продукції. З одного боку, ускладнюються технології виробництва, в існуючій продукції створюються додаткові корисні властивості, з іншого, інформаційно-рекламні можливості підприємства використовуються ним для формування у споживача певного уявлення про корисність продукту. В результаті високі очікування покупців призводять до готовності сплачувати більшу ціну, що дозволяє інформаційно-активним

підприємствам збільшувати додану вартість, тобто – розрив між собівартістю і ціною реалізації продукції. При цьому розвиток інститутів власності призводить до того, що працівник-власник людського капіталу може брати участь у прибутках підприємства (див рис. 4).

Таким чином, у постіндустріальну епоху процес використання інтелектуального капіталу має принципово інший характер, порівняно з індустріальною суспільною формациєю. По-перше, ускладнюється та набуває сучасного вигляду структура інтелектуального капіталу (див. рис. 1). По-друге, тепер інтелектуальні цінності не тільки переносять свою вартість на продукцію, але й впливають на готовність покупців сплачувати певну (високу) ціну за запропонований товар. По-третє, на даному етапі працівник виступає не тільки носієм досвіду, а й утримувачем комерційно корисної інформації, джерелом ідей для вдосконалення техніки й технології, особою, яка налагоджує та підтримує соціальні зв'язки, а відтак – є співвласником інтелектуального капіталу фірми і може розраховувати на участь у прибутках. По-четверте, інформація стає самостійним чинником виробництва, явлюючи собою перший в історичному аспекті ресурс, якому не властива вичерпність в традиційному розумінні (оскільки інформація може копіюватися і багаторазово використовуватися, не втрачаючи своїх корисних властивостей, конкуренція підприємств щодо інформаційних ресурсів має інший характер, аніж боротьба за традиційні фактори виробництва, проте це – предмет окремого дослідження). По-п'яте, у формуванні інтелектуального капіталу тепер беруть участь не тільки працівник і підприємство, але й суспільство, науковий сектор економіки, законодавчі органи, засоби масової інформації тощо. По-шосте, різноманітність елементів інтелектуального капіталу зумовлює його можливість відтепер впливати не тільки на характеристики товару, що виробляється (собівартість, ціна, конкурентоспроможність), але й на процеси взаємодії із зовнішньою середою

Викладене вище дає змогу стверджувати, що методики та прийоми використання інтелектуального капіталу можуть слугувати інструментом вирішення актуальних проблем підприємств і організацій на сучасному етапі. За певних умов сучасні інформаційні технології дозволяють підприємствам не тільки формувати попит, але й розповсюджувати свої корпоративні цінності, впливати на соціальні процеси, формувати суспільну думку. Тому управління інтелектуальним капіталом на даному етапі розвитку економіки є дієвим інструментом не тільки збереження та збільшення конкурентоспроможності підприємства, але й забезпечення ринкового успіху в довгостроковій перспективі.

Проте через низку об'єктивних причин в українській практиці підхід до управління підприємством із позиції використання інтелектуального капіталу поки не набув широкої популярності, хоча роль інтелектуальних ресурсів у роботі вітчизняних підприємців постійно збільшується. За окремими оцінками, в Україні у господарчому обороті знаходяться незареєстровані інтелектуальні активи на суму 210-250 млрд.долл. [8, с.20], при балансовій вартості вітчизняних підприємств 360,7 млрд.дол. [9]. З одного боку, таке співвідношення складається через наявність об'єктивних перешкод легального використання інтелектуальних цінностей, серед яких – недосконалість облікової системи. З іншого – ці дані надають уявлення про резерви цінностей, що могли б бути введені в офіційно оформлені господарчі процеси і сприяти збереженню та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Різноспрямований вплив інтелектуального капіталу на стан і діяльність підприємства зумовлюють його спроможність покращувати широке коло господарчих показників. Тому управління інтелектуальним капіталом як інструмент вирішення актуальних проблем сучасних

підприємств може бути рекомендовано для фірм різних галузей і масштабів діяльності. При цьому слід очікувати на такі позитивні ефекти:

- зростання конкурентоспроможності як окремих товарів (за рахунок росту якості, більш повного пристосування товару до потреб споживачів, налагодження збутових мереж), так і всього підприємства;
- удосконалення робочих процесів, внаслідок чого спостерігатиметься збільшення продуктивності праці й зменшення витрат матеріальних, фінансових ресурсів та ресурсів часу;
- зростання обсягів виробництва, а як наслідок – показників валових виторгу та прибутку,
- більш ефективне використання знань персоналу та інтелектуальної власності, що сприятиме уникненню дублювання витрат на придбання інформації й технологій;
- зростання довіри банків через покращення формальних фінансових результатів (як наслідок, підприємству стають доступними більш надійні банки та менш дорогі позики);
- збільшення інвестиційної привабливості підприємства, оскільки більш ясними стають перспективи його розвитку (зростає ринкова вартість акцій, розширяється коло потенційних інвесторів);
- зменшення розміру втрат від браку (через удосконалення виробничих процесів), а також обсягу непрямих втрат від незадоволеності клієнта продуктом та сервісом;
- прискорення процесу укладання договорів і покращення їхніх умов як за ціновими показниками, так і за показниками, що характеризують довіру партнерів до підприємства (умови оплати, гарантії та ін.);
- отримання можливості обирати кращих постачальників і мережі збуту за рахунок підвищення ділової репутації підприємства;
- покращення фінансового стану та обізнаності у наявних цінностях і ресурсах, що робитиме підприємство більш стійким до конкурентного тиску і кризових явищ в економіці.

Проте успішне досягнення вказаних потенційних ефектів потребує подальших досліджень і розробки науково-практичних рекомендацій. Зокрема, подальшого дослідження вимагають питання пристосування існуючих систем управління інтелектуальним капіталом до специфічних потреб українських фірм. Окрім того, потребують розвитку окремі аспекти обліку інтелектуальних ресурсів, введення їх у господарський оборот, а також практичні методики спрямування інтелектуальних цінностей на вирішення актуальних проблем вітчизняних підприємств.

Література:

1. О.А. Чернышев. Развитие государственно-частного партнерства в России. http://delorus.org/every/index.php?ELEMENT_ID=2366, 2009
2. М.К. Румизен «Управление знаниями», Москва, Астрель, 2004. – 318 с.
3. Э. Брукинг. Интеллектуальный капитал. СПб., Питер, 2001. – 288 с.
4. Г.С. Бэккер. Человеческое поведение: экономический подход. Москва, ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
5. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual capital : realizing your company's true value by finding its hidden brainpower. - New York: HarperBusiness, 1997.- 225.
6. Офіційний сайт з публікаціями К.Е. Свейбі - www.sveiby.com
7. А.Н. Козырев. «Интеллектуальный капитал: состояние проблемы». www.koism.rags.ru/publ/articles/27.php, 2005
8. О.Немчин «Введення інтелектуальної власності в господарський оборот – український інноваційний прорив». Інтелектуальна власність, 2008, №4, С.20-21
9. «Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 30.09.2008». www.ukrstat.gov.ua

О.В. Красота, канд. екон. наук

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглядається категорія "людського капіталу" як головного чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах світової економічної кризи, рівні його аналізу, види інвестицій в людський капітал та віддачу від нього, проблеми та перспективи розвитку людського капіталу в Україні.

The article analyses "human capital" as the main factor of increasing the national economy ability for competition in the condition of world economic crisis, kinds of investment into human capital and profits from it, problems and perspectives of its development in Ukrainian economy.

В умовах світової економічної кризи, що є найглибшою з часів "великої депресії", особливої актуальності набувають проблеми виведення національної економіки з тривалої рецесії, подолання її згубних наслідків та підвищення конкурентоспроможності країни. Фактор людського капіталу у системі конкурентоспроможності відіграє одну з провідних ролей, а збереження його потенціалу виступає пріоритетним завданням для держави. Актуальність означеної проблеми підсилюється тим, що ХХІ століття назване століттям людини, що підтверджує зростання значення людського капіталу порівняно із капіталом матеріальним в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Проблеми конкурентоспроможності національної економіки розглядаються у працях М.Портера, Я.Базилюка, В.Гейця, М.Згурівського, Ю.Полунеєва тощо. Людському капіталу як складовій загальної конкурентоспроможності присвячували свої дослідження Г.Беккер, В.Геєць, Л.Любимов, В.Семиноженко, Л.Федулова, Т.Шульц та інші. В українських програмних документах серед пріоритетів економічного розвитку задекларовано побудову конкурентоспроможної, заснованої на знаннях економіки. Зокрема, про це йдеться в Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр., Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки тощо.

Невивченим є потенціал конкурентоспроможності економіки України, зокрема конкурентоспроможності її людського капіталу, в умовах нинішньої світової економічної кризи.

Мета статті полягає у визначенні можливостей підвищення конкурентоспроможності національної економіки в період світової економічної кризи через підвищення конкурентоспроможності людського капіталу країни.

В сучасній економічній літературі, зокрема в економічній енциклопедії конкурентоспроможність країни визначається як "здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійного зростаючого рівня життя населення" [1].

На нашу думку, цей термін охоплює не лише суто економічні показники, а й оцінює наслідки таких неекономічних явищ, що важливі для стабільного зростання, як якість політичних процесів і управління суспільством, верховенство закону, культура, системи

цінностей та інформаційна інфраструктура, а також рівень освіти, наукова база. Він виявляє, в який спосіб політика уряду сприяє розвитку вітчизняного бізнесу на благо процвітання нації. Це здатність країни досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості ВВП на душу населення. Тобто, це те, яким чином нації створюють і підтримують середовище, що забезпечує конкурентоспроможність своїх економічних агентів. Зрештою, висока конкурентоспроможність національної економіки сприяє високому рівню і якості життя населення.

Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності української економіки є створення та зміцнення людського капіталу. В основі змісту цього поняття є всебічний розвиток людини як основного фактора виробництва. Про це наголошується в Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки [2].

Поняття "людський капітал" увійшло в науку ще на початку 60-х років ХХ століття, почало активно розроблятись та аналізуватись в західній економічній літературі. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язують з іменами відомих американських вчених-економістів Г.Беккера, Т.Шульца та інших. Звернення до вивчення людського фактора – це поворот в науці, освіті і управлінні до визнання людського капіталу як основного джерела ефективної економічної діяльності. Людський капітал являє собою найцінніший ресурс, набагато важливіший за природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал є наріжним каменем економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

В економічній теорії під людським капіталом прийнято розуміти таку економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих в результаті інвестицій знань, умінь, навиків і здібностей людини, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються як у виробничій діяльності, так і зі споживчою метою, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу. Термін "людський" використовується тому, що він втілений в особі людини, "капітал" – тому, що є джерелом майбутніх доходів.

В теоретичному аспекті поняття "людський капітал" аналізується на трьох рівнях: індивідуальному, мікроекономічному та макроекономічному. На першому, індивідуальному, рівні під людським капіталом розуміється накопичений індивідуумом запас здібностей, знань, вмінь та навичок, а також зовнішність, які здобуті шляхом отримання освіти, професійної підготовки та практичного досвіду, що в сукупності використовуються у певній сфері суспільної діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і тим самим впливають на збільшення доходів даної особи. Під зовнішністю як однією із складових людського капіталу розуміється не стільки те, чим нагородила природа кожну конкретну особу, а насамперед вміння людини виглядати привабливою, розумною і доброзичливою по відношенню до інших людей. На першому рівні людський капітал порівнюють з іншими видами приватної власності, що визначають рівень доходів громадянина (рухоме та нерухоме майно, банківські рахунки, цінні папери тощо). Саме тому його називають приватним людським капіталом.

На мікроекономічному, тобто корпоративному, рівні людський капітал представляє собою сукупність освітнього рівня, кваліфікації, професійних здібностей та накопичений виробничий досвід всіх працівників фірми. В цьому сенсі людський капітал асоціюють з комерційним капіталом фірми, оскільки більший прибуток отримується не тільки завдяки використанню матеріально-речових факторів виробництва (засобів виробництва та природних ресурсів), а й використанню так званих особистих факторів виробництва, головну роль серед яких відіграє здатність до підприємництва, підприємницький хист. Саме останній сприяє ефективнішій організації праці, економії ресурсів та часу, введенню новітніх технологій тощо і, як закономірний результат, призводить до збільшення прибутків та підсилення конкурентоспроможності фірми.

На макроекономічному, тобто загальнонаціональному, рівні поняття людського капіталу охоплює нагромаджені вкладення в галузі освіти, охорони здоров'я, професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів тощо. Він трансформується в поняття національного людського капіталу, оскільки є суттєвою частиною національного багатства країни.

Людський капітал, незважаючи на рівень аналізу, має свої особливості. Якщо матеріально-речові фактори виробництва мають затратний характер використання (тобто задля отримання прибутку в майбутньому слід здійснити витрати виробництва в поточному періоді), а фізична праця розглядається як затратний вид людської діяльності, то розумова праця трактується як капітал, тобто здатність примножувати доходи. Використання знань, що є основою саме розумової праці, не зменшує їх так, як знос зменшує фізичний капітал. Навпаки – збільшує. Якщо витрати слід жорстко контролювати, то капітал – постійно примножувати. Таким чином, у суспільстві радикально змінилися погляди на роль людини, і кошти на її розвиток стали розглядатися не як витрати, а як перспективне вкладення капіталу, як інвестиції. Економіка людського капіталу - це економіка самовідтворення, де наявні знання генерують нові. Коли одна людина передає за допомогою навчання знання та навички іншій, то вона їх не втрачає, а відтворює. З цієї позиції безцінною є та частина людського капіталу, що складають освітяни, шкільні та університетські викладачі.

Формування людського капіталу, як і створення фінансового капіталу, потребує додаткових інвестицій для отримання додаткових прибутків у майбутньому. До найважливіших видів інвестицій у людський капітал відносять освіту, охорону здоров'я і медичне обслуговування, підвищення кваліфікації робітників, професійну мобільність, пошук інформації про ціни і доходи, народження дітей та догляд за ними тощо. Освіта і підвищення кваліфікації збільшують об'єм людського капіталу, охорона здоров'я і медичне обслуговування подовжує термін його "служби", професійна мобільність і пошук інформації на ринку праці сприяють підвищенню цін за його послуги, народження і виховання дітей відтворюють його в наступному поколінні. За деякими оцінками, частка інвестицій у людський капітал у одній з найбільш конкурентоспроможних країн світу – США – складає більше 15% ВВП, що перевищує "чисті" валові інвестиції приватного капіталу в обладнання, заводи і складські приміщення [3].

Початковим пунктом в даному аспекті має бути інвестування в людський капітал на індивідуальному рівні, коли окремий індивід збільшує свій запас людського капіталу за допомогою додаткових вкладень в освіту, що закономірно призводить до зростання продуктивності праці. Ще Адам Сміт вважав, що затрати на освіту чи навчання людини можна розглядати як капіталовкладення в її майбутнє, аналогічні внескам у речовий капітал. Високий рівень освіти сприяє зростанню продуктивності праці, що, в свою чергу, призводить до

отримання вищих доходів (заробітних плат та прибутків). Це обумовлює збільшення споживчих витрат і, відповідно, ринкового попиту, виступаючи, таким чином, додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання. Таким чином, інвестиції в людський капітал на індивідуальному рівні (насамперед через освіту) призводять в кінцевому підсумку до зростання якості людського капіталу на загальнонаціональному рівні. Сама ж освіта трактується як один з видів інвестицій в людський капітал, що приносить не лише прямі економічні й соціальні вигоди його власників, а й стимулює економічне зростання загалом та підвищує конкурентоспроможність національної економіки.

Віддачу від людського капіталу можна розглядати під різними кутами зору. З одного боку, вона може виступати в грошовій формі - наприклад, це більш високі заробітки працівників з вищим рівнем освіти. З іншого боку, в ній можна виділити споживчу та інвестиційну складові. Освіта представляється безпосередньо споживчу цінністю, якщо людина отримає користь або задоволення від самого процесу навчання. А інвестиційна цінність освіти визначається тими вигодами, які вона здатна приносити після завершення навчання.

Рівень освіти є одним із складових Індексу людського розвитку (ІЛР), який щорічно розраховується ООН для аналізу розвитку людського потенціалу. Освіта вимірюється комбінацією грамотності дорослих (з вагою в дві третини) і середньої кількості років навчання (з вагою в одну третину). В Україні на початку ХХІ ст. спостерігається майже 100% грамотного дорослого населення (99,6%), загальне охоплення навчанням дорівнює 84%, а середня тривалість навчання складає 12 років порівняно із нормативними, згідно до ІЛР, 15 роками. Лібералізація освіти в Україні за роки незалежності призвела до збільшення кількості випускників закладів III-IV рівнів більш ніж у 2,6 разів. Отже, якщо поглянути на формальні оцінки загального людського капіталу, то ситуація в Україні доволі непогана.

Водночас окреслилось широке коло проблем щодо ефективного розвитку людського капіталу в економіці України, що, зрештою, призводить до падіння її конкурентоспроможності на світових ринках. Різноманітні міжнародні дослідження, які проводять незалежні міжнародні організації, виявляють низькі рейтингові позиції України щодо її конкурентоспроможності, зокрема, якості людського капіталу. Так, за Індексом глобальної конкурентоспроможності, який щорічно репрезентується Всесвітнім економічним форумом, Україна станом на початок 2008 року займала лише 73-те місце серед 131 країни. Серед переліку конкурентних переваг, які сприяли покращенню рейтингу України порівняно з її "революційним" періодом (у 2004 р. 86 місце серед 104 країн, а у 2005 р. – 84 місце серед 117 країн), є ті, що відносяться до складових людського капіталу: практика наймання і звільнення (16-те місце), доступ до вищої освіти (17-те місце), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), якість освітньої системи (47-ме). Проте такі показники як "відтік мізків" (93-те місце) та середня тривалість життя (89-те місце) свідчать про доволі низькі позиції розвитку людського капіталу в країні, що, зрештою, пояснюю її низькі рейтинги конкурентоспроможності.

За Індексом економічної свободи (оцінка "The Heritage Foundation" і "The Wall Street Journal") у 2008 році Україна займала 133-те місце серед 157 країн і включається до категорії країн "переважно невільничих", причому закріпилася на останньому місці в цій групі, яка налічує 52 країни [2, 4]. Це є свідченням доволі низького значення рівня економічної свободи в країні, що перешкоджає розвиткові людського капіталу та швидшому подоланню за його допомогою кризових явищ в країні.

Перешкоди ефективному розвиткові людського капіталу в країні різноманітні. Поява значної кількості дипломованих фахівців не супроводжується адекватним ростом якості робочої сили. Випускники університетів часто не вміють застосувати набуті теоретичні знання у практичній діяльності, її типовою є ситуація, коли колишнім студентам радять забути все, чому їх навчали у вищому навчальному закладі й починати навчання з нуля.

Ще однією негативною ознакою є корумпованість освітньої сфери, що і є частково причиною невисокого рівня якості дипломованих фахівців.

Аналіз структури зайнятості населення свідчить про зростання зайнятості у сферах, що акумулюють робочу силу невисокої кваліфікації при незначній частці праці у наукомістких галузях. При цьому заробітна плата працівника робітничої спеціальності не набагато відрізняється від зарплати науковця.

Низький рівень оплати праці, відсутність привабливості робочих місць та достойних умов праці призвели до "відтоку мізків". На сьогодні в Україні вартість 1 години праці у 7-15 разів менша, ніж в розвинутих країнах, і в 3-6 разів менша, ніж у більшості країн Східної Європи. Сформувався помилковий стереотип, згідно з яким низький рівень оплати праці пояснюється низьким рівнем продуктивності. Дійсно, продуктивність праці в Україні вкрай низька для її потенційних трудових можливостей. Від країни з одним із найвищих у світі рівнів продуктивності праці – США – Україна відстает приблизно у 8 разів. Але при цьому вона ще більше відстает в оплаті за одну годину праці – в 9 разів. На одиницю зарплати в Україні виробляється обсяг ВВП, який є більшим, ніж відповідний обсяг у США [5].

Майже третина загальної чисельності робочої сили країни в докризовий період (до жовтня-листопада 2008 року) була зарубіжними «заробітчанами». Від еміграції своїх громадян Україна зазнавала колосальних економічних збитків (не кажучи вже про ще більші соціальні втрати). Так, за наявними оцінками, тільки від офіційної еміграції в останні роки збитки становили близько 4,5 млрд. дол. щорічно. Повернення ж заробітчан додому у зв'язку із світовою кризою та скороченням робочих місць в країнах Східної та Західної Європи не принесе їм радості, оскільки значно підвищився рівень безробіття в країні, а державна політика підтримки зайнятості стала більш суveroю, соціальні видатки на підтримку безробіття скорочуються.

За даними агенції Eurostat, у 27 країн-членів Євросоюзу рівень безробіття у грудні 2008 року порівняно з аналогічним періодом 2007 року збільшився з 6,8% до 7,4%, тобто на 0,6 відсоткових пунктів. Але це середній показник, який нібіто не складає загрози для рівноваги ринку праці в ЄС. Проте наявні значні відмінності щодо рівня безробіття по різних країнах. Найважча ситуація спостерігається в Іспанії, де величезна кількість українських заробітчан намагаються підвищити рівень власних доходів та реалізувати свої здібності до праці. Рівень безробіття в ній складає 14,4%, що є найгіршим результатом не тільки серед інших країн-членів ЄС, але й за всю власну історію. В країнах Балтії ситуація не набагато краща: рівень безробіття у Латвії за рік (із грудня 2007 до грудня 2008 рр.) виріс з 5,7% до 10,4%, в Естонії – з 4,1% до 9,2%, у Литві – з 4,3% до 8%.

Доволі низький рівень безробіття спостерігається лише у Нідерландах (2,8%) та Австрії (3,9%) [6].

Вітчизняний ринок праці на початку 2009 року відзначився трьома головними тенденціями: завмиранням ринку праці, масовим скороченням персоналу, а також збільшенням розмірів зарплат, які готові платити роботодавці для деяких категорій робітників. Роботодавці шукають

насамперед висококваліфікованих, відповідно, високооплачуваних спеціалістів, в той час як попит на персонал з досвідом роботи 1-3 роки є надто незначним.

Сьогодні країна поступово втрачає не тільки наукову еліту та висококваліфіковані кадри через "відтік мізків", які спроможні значно підвищити конкурентоспроможність держави, а й робочу силу взагалі. Поступово зменшується загальна чисельність населення країни: з 52 млн. на початку 90-х років ХХ ст. до трохи більше 46 млн. у 2009 році. А 7-10% активного населення, включаючи його найбільш кваліфіковану частину, заробляє на життя працею, плоди якої використовуються значною мірою не в економічних інтересах своєї країни.

Низький рівень якості життя призводить до зменшення очікуваної тривалості життя при народженні (66,1 рік проти 80 років у найбільш соціально орієнтованих країнах).

Отже, проблема полягає в тому, щоб створити умови, за яких людський потенціал країни, що розглядається як сукупність знань, умінь і здібностей, через відповідні мотивації втілився в людський капітал.

Підвищенню ролі людського капіталу в системі конкурентоспроможності країни в умовах світової економічної кризи сприятиме:

- створення належних умов для збереження і поліпшення здоров'я населення як одного з найголовніших пріоритетів нації;
- формування якісних робочих місць та сприяння інтелектуалізації людського капіталу, подальший розвиток систем професійного навчання і перенавчання працівників відповідно до потреб ринку праці, особливо тих, хто має вищу освіту;
- виховання у людини потреби постійного самовдосконалення, створення умов для самореалізації і самоствердження особи;
- регулювання міграційних потоків і обсягів трудової міграції;
- використання досвіду зарубіжних країн щодо залучення фахівців різних напрямів, у тому числі демографів, до розробки заходів щодо поліпшення демографічної ситуації.

Фактор людських ресурсів у системі конкурентоспроможності країни відіграє одну з провідних ролей, а збереження його потенціалу виступає пріоритетним завданням підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Майбутнє України нерозривно пов'язане із розвитком інтелекту нації – найдорожчого капіталу країни. Збільшення інвестицій в людський капітал, створення належних умов для його розвитку має бути головним завданням державної політики. Саме ці заходи в найбільшій ступені допоможуть вийти економіці України з рецесії та подолати її згубні наслідки.

Література:

1. Економічна енциклопедія. – К.: Вид. центр "Академія", 2000. – 1289 с.
2. Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки.
3. Доклад о развитии человека 2006. Что кроется за нехваткой воды: власть, бедность и глобальный кризис водных ресурсов / Пер. с англ. – М.: Издательство "Весь мир", 2006. – 440 с.
4. Б.Данилишин, О.Веклич. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку // Економіка України. – 2008. - №7.
5. Концепція соціально-економічного розвитку України на період до 2010 року. Політична партія «Трудова Україна». Розроблена робочою групою під керівництвом В.І. Коновалюка та В.А. Дем'охіна. Серпень 2005.
6. Самые безработные страны ЕС. // <http://www.astera.ru/>

Н.М. Холод, канд. екон. наук, доц.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА НЕРІВНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ТА БІДНІСТЬ У КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

У статті вивчено вплив соціальних трансферів на нерівність розподілу доходів населення та бідність у країнах з переходною економікою. Автор доходить висновку, що у всіх посткомуністичних країнах трансферти зменшували рівень бідності. У країнах Центральної Європи та Балтії програми соціального захисту зменшували нерівність розподілу доходів, а у країнах СНД – навпаки – збільшували її. Країни СНД, в тому числі і Україна, повинні підвищити адресність програм соціального захисту, що особливо актуально в умовах фінансової кризи.

In the article the influence of social transfers on income inequality and poverty in transitional countries is studied. The author concludes that in all post communist countries transfers did decrease poverty level. However in Central Europe and Baltic countries social security programs reduced income inequality but instead in CIS countries – increased it. CIS countries have to improve targeting of social security programs, that especially important during financial crisis.

Трансформація економічних систем у країнах з переходною економікою спричинила радикальні зміни у всіх сферах життя. Найголовнішими соціальними змінами у пострадянських країнах, особливо на початкових етапах ринкових перетворень, стало зниження рівня життя населення, зростання нерівності у розподілі доходів та поширення бідності. Завершення переходного періоду в країнах Центральної Європи та Балтії і досягнення макроекономічної стабільності у країнах СНД дозволяє здійснити ретроспективний аналіз ефективності заходів соціальної політики у пострадянських країнах. Метою даної статті є аналіз зміни систем соціальних трансфертів та їх вплив на бідність та нерівність розподілу доходів населення.

У науковій літературі часто можна зустріти порівняння систем соціальних трансфертів у різних країнах, однак дослідники зазвичай розглядають ці проблеми через широку призму – наприклад досліджують методи надання соціальних трансфертів, аналізують їх частку у ВВП тощо. Дослідження, які б напряму стосувалися вивчення впливу трансфертів на розподіл доходів населення є досить мало. Навіть у розвинених країнах порівняльні дослідження ефективності надавання соціальних трансфертів не надто поширені. Наприклад, у країнах ЄС такі дослідження розпочалися лише у 90-х роках ХХ ст. після запровадження панельного дослідження європейських домогосподарств (*European Community Household Panel*), що дало змогу порівнювати перерозподільні наслідки трансфертів у Європейському Союзі.

Дані цього дослідження показують, що у 1994 р. соціальні трансферти відігравали різну роль у зменшенні нерівності у країнах Європейського Союзу. За допомогою трансфертів найбільше знижували нерівність у розподілі доходів у Данії (на 46,0%), Бельгії (41,5%) і Нідерландах (40,8%). Найменший вплив трансфертів на нерівність розподілу доходів був у Португалії та Греції (коєфіцієнт Джині після трансфертів знизився на 22,7% і 26,6% відповідно). Основне призначення трансфертів – підтримувати рівень життя і

знижувати рівень бідності. Трансферти найбільше знижували бідність у Нідерландах (на 64,1%) та Данії (63,8%), а найменше – у Португалії (33,2), Греції (37,3) та Ірландії (39,9%) [7, с.22, 24].

Останнім часом дослідження проблем ефективності використання соціальних видатків для зниження рівня бідності та нерівності різко активізувалися. На перший план дослідження виходять проблеми дієвості та ефективності використання соціальних видатків. Уперше поняття «дієвість» (effectiveness) і «ефективність» (efficiency) соціальних видатків у ЄС було визначено у нещодавньому документі Європейської Комісії [3].

Дієвість соціальних видатків можна визначити тою мірою, якою фактично розміщені ресурси наближаються до соціально бажаного результату. Наприклад, соціальним завданням може бути зменшення ризику бідності (що визначається певним порогом доходів). Якщо ринкове розміщення коштів без втручання уряду залишає 30% відсотків населення в зоні ризику бідності, то дієвість вимірюється тим ступенем, на рівні якого урядові втручання зменшили ризик бідності. Іншими словами, дієвість соціальних трансфертів визначається зниженням бідності від рівня, що існував би без надання трансфертів. Дієвість трансфертів вимірюють трьома показниками: ступенем охоплення населення трансфертами (% бідних, які отримують трансферти), витіканням трансфертів або помилкою включення (% трансфертів, які отримують небідні домогосподарства) та адекватністю (частка соціальних трансфертів у видатках домогосподарств) [4, с. 11].

Ефективність може бути визначена як кількість ресурсів, від яких довелося відмовитися, щоб досягти бажаного розміщення. Соціальні видатки є більш ефективними, якщо менше ресурсів було використано для впровадження певної зміни, або якщо, для певного рівня альтернативної вартості, економіка наближується до бажаного розподілу. Іншими словами, найбільш ефективними є програми, які при найменшій кількості ресурсів найбільше зменшують рівень бідності. Кількісно ефективність соціальних трансфертів Світовий банк вимірює їх часткою у видатках 10% найбідніших домогосподарств.

Країни ЄС мають різні цілі та різну дієвість соціальних видатків. Німецький дослідник П. Герман на основі регресійного аналізу дослідив рівень дієвості соціальних трансфертів у країнах Європейського Союзу. Він дійшов висновку, що початковий рівень бідності до трансфертів коливається у діапазоні від 17 до 30% населення (за межу бідності прийнято 60% медіанного доходу). Після трансфертів рівень бідності становить від 10 до 23% [8, с. 21]. Так, Швеція та Чехія мають найбільш дієві програми соціальних трансфертів, що призводять до найбільшого зменшення рівня бідності. У той же час, у Греції та Латвії ці програми є найменш дієвими.

Стосовно ефективності соціальних видатків у країнах ЄС, то П. Герман дійшов висновку, що один відсоток зростання соціальних видатків приводить до зменшення рівня бідності на 0,32%. Соціальні видатки у країнах ЄС пояснюють 30% варіації у рівнях бідності. Найбільш ефективними є соціальні видатки у Чехії, Словаччині та Словені, а найменш ефективними – у Греції, Італії та Іспанії [8, с. 31-32]. Найбільш ефективними програмами соціальних видатків щодо зменшення рівня бідності у країнах Європейського Союзу є видатки на охорону здоров'я та програми сімейної допомоги.

У країнах з перехідною економікою проведення порівняльних дослідження впливу соціальних трансфертів на розподіл доходів та рівень бідності супроводжується значною кількістю проблем. По-перше, статистичні дані про соціальні видатки загалом та на окремі

програми доволі часто є непорівняльними. По-друге, якість цих даних, особливо на початку перехідного періоду, була доволі невисокою. По-третє, детальні дані про розподіл соціальних трансфертів між домогосподарствами з різним рівнем доходів доволі часто є недоступними.

У подальшому дослідженні ми будемо використовувати доступні порівняльні дані, а також результати досліджень про вплив трансфертів на нерівність розподілу доходів та бідність в окремих країнах.

У центральноєвропейських країнах соціальні видатки на початку перехідного періоду становили 15-20% ВВП, що було близьким до рівня соціальних видатків у країнах ОЕСР, де вони становили у 1990-х роках приблизно 20% ВВП [13, с. 181]. Усі країни СНД за рівнем соціальних видатків можна поділити на дві групи. До першої групи відносились слов'янські країни та країни Балтії, де рівень соціальних видатків був доволі високим, а до другої – країни Центральної Азії та Кавказу, де ці видатки були суттєво нижчими. Рівень соціальних видатків у 90-ті роки зрос у Болгарії, Україні та Білорусі. У Киргизстані та Узбекистані їх частка у ВВП залишилася приблизно на тому ж рівні, у той час як у Казахстані та Таджикистані рівень соціальних видатків знизився.

Падіння виробництва у країнах СНД привело до значного зменшення надходжень до бюджету. Труднощі з наповненням бюджетів значною мірою визначили можливість здійснювати заходи для пом'якшення соціальних наслідків переходу до ринку. У багатьох державах СНД не було достатньо коштів для фінансування основних соціальних трансфертів, а у деяких випадках навіть і пенсій. У багатьох країнах були урізані видатки на охорону здоров'я та освіту, що стало додатковим стимулом для поширення неофіційних платежів у цих сферах і більше ударило по бідним, ніж по багатим. Заборгованість із виплатами пенсій та інших соціальних трансфертів стала звичним явищем. Ця заборгованість мала вкрай регресивний характер, оскільки лягала непропорційно важким тягарем на найменш забезпечені верстви населення.

Значною мірою зниження рівня соціальних видатків було зумовлене неспроможністю урядів у 1990-х роках ефективно збирати відрахування на соціальне забезпечення. У табл. 1 наведені дані про ефективність збору відрахувань на соціальне забезпечення у країнах СНД. Цю ефективність обчислюють як відношення фактичних показників збору відрахувань до загальної величини трудових доходів в економіці, поділене на встановлену законом ставку відрахувань до системи соціального забезпечення. Наприклад, рівень збору в розмірі 6% від загального розміру заробітної плати при встановленій законом ставці відрахувань 10% дасть показник ефективності збору відрахувань на рівні 0,6. Середній рівень ефективності збору цих відрахувань у ЄС становить 65%.

В Україні та Росії рівень ефективності зборів на соціальне забезпечення протягом 90-х років був достатньо високим, а у таких країнах як Грузія та Узбекистан у першій половині 90-х років цей рівень був надзвичайно низьким – менше 10%. Лише у 1997 році у країнах СНД вдалося досягти відчутного підвищення ефективності цих зборів.

Таблиця 1. Ефективність збору відрахувань на соціальне забезпечення у країнах СНД, 1992-1999 (%)

| Країна | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--------------|-------|------|-------|------|------|------|------|------|
| Азербайджан | - | 62,7 | 54,7 | 33,9 | 62,1 | 63 | 76,3 | 82 |
| Білорусь | 74,4 | - | 12,9 | 19,1 | 19,3 | - | - | - |
| Вірменія | 82,1 | 65,2 | 67,5 | 80,4 | 82,1 | 86,8 | 81,9 | 84,9 |
| Грузія | 8,6 | 7,6 | 9,1 | 12,8 | 26,1 | 38,2 | 39,8 | 64,3 |
| Казахстан | 37,7 | - | 39,8 | 55,3 | 56,3 | 51,5 | - | - |
| Киргизстан | - | - | 53,0 | 67,5 | 60,5 | 67,7 | 66,5 | 60,3 |
| Молдова | 47,1 | 47,1 | 73,9 | 77,0 | 78,2 | 68,2 | 71,0 | 70,5 |
| Росія | 105,0 | 67,9 | 64,3 | 62,2 | 57,8 | 71,3 | 62,4 | 59,3 |
| Таджикистан | 55,3 | 69,8 | 109,9 | 17,8 | 22,1 | 47,7 | 33,8 | - |
| Туркменістан | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Узбекистан | - | 5,4 | - | 33,5 | 35,9 | - | - | - |
| Україна | 92,6 | 81,2 | 88,5 | 79,4 | 78,7 | 79,9 | 76,7 | 80,2 |

Складено на основі: Transition Report 2001. – London: EBRD, 2001.

У другій половині 90-х – на початку 2000 рр. простежувалися дві тенденції щодо частки соціальних видатків у ВВП. У країнах з високою часткою соціальних видатків у ВВП простежувалася тенденція до їх подальшого збільшення. Країни з невисокими соціальними видатками й надалі їх знижували (табл. 2).

Таблиця 2. Видатки на соціальне забезпечення і соціальну допомогу в країнах СНД у структурі загальних державних видатків, з 1996-1998 до 2001-2003 років (у відсотках)

| Країна | 1996-1998 | 2001-2003 |
|--------------|-----------|-----------|
| Азербайджан | 30 | 21 |
| Білорусь | 26 | 27 |
| Грузія | 20 | 22 |
| Киргизстан | 27 | 30 |
| Молдова | 31 | 24 |
| Росія | 18 | 25 |
| Таджикистан | 18 | 14 |
| Туркменістан | 15 | 18 |
| Узбекистан | 29 | 25 |
| Україна | 30 | 36 |

Джерело: Социальный мониторинг «Инноченти» 2006. Анализ детской бедности у Юго-Восточной Европе и Содружестве Независимых Государств. – ЮНИСЕФ, 2006. – С. 69.

Зокрема, частка видатків на соціальне забезпечення у державних видатах різко скоротилися у Азербайджані – з 30% в 1995-1998 рр. до 21% в 2001-2003 рр. У Таджикистані та Узбекистані частка видатків на соціальне забезпечення у державних видатах зменшувалася аж до кінця 1990-х років.

На початку 2000-х років частка соціальних видатків у ВВП суттєво відрізнялася у різних країнах з перехідною економікою (рис. 1). Найвищою вона була у країнах

Центральної Європи (Польща, Угорщина та Болгарія). У 2003 р. видатки на соціальне забезпечення і соціальний захист в Україні та Білорусі були приблизно на рівні країн Центральної Європи та Балтії. Більш того, в Україні у наступні роки ці видатки стрімко зросли – до 15,6% ВВП у 2004 р. і 19,6% ВВП у 2005 р. [26, с. 60]. Найменше на соціальні видатки спрямовували Таджикистан, Казахстан, Грузія і Туркменістан.

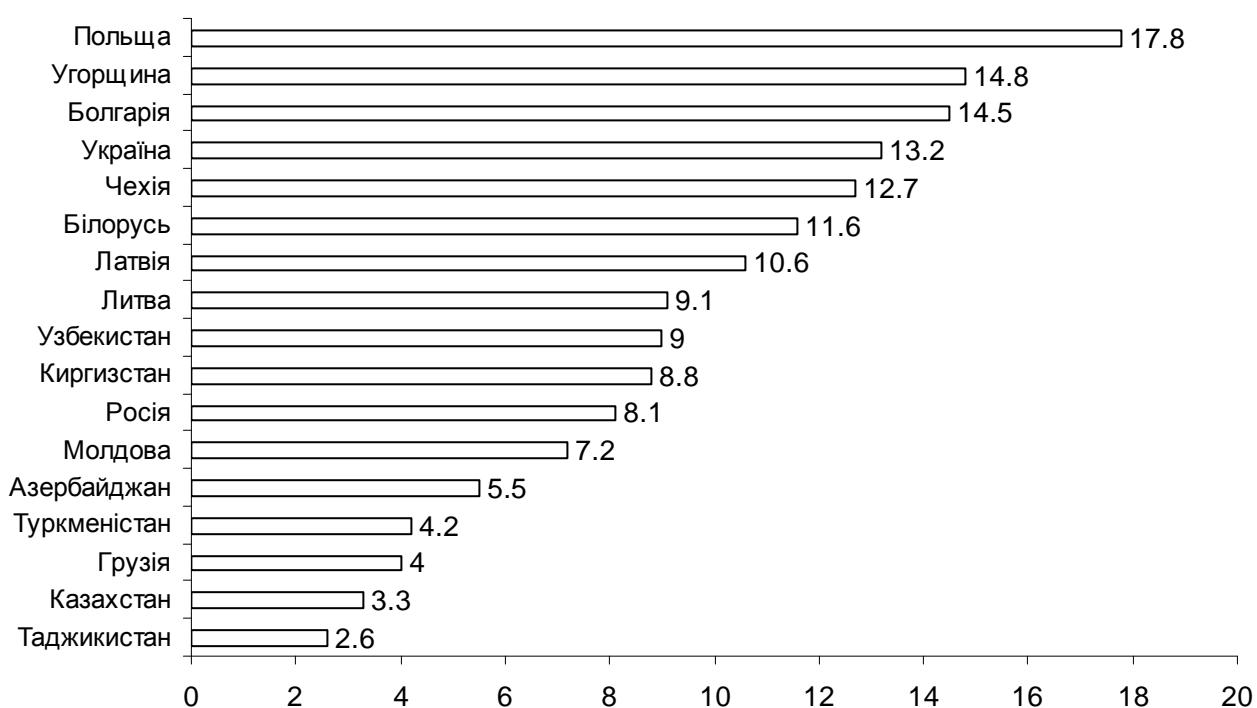


Рис. 1. Державні видатки на соціальне забезпечення і соціальну допомогу, 2003
(% ВВП)

Джерело: Соціальний моніторинг «Інноченти» 2006. – ЮНІСЕФ, 2006. – С. 69

Як соціальні трансферти загалом впливали на динаміку нерівності у розподілі доходів та рівень бідності? Слід сказати, що вплив трансфертів на нерівність у розподілі доходів був неоднаковим у різних країнах. У більшості країн ЦСЄ і Балтії трансферти значно скорочували зростання нерівності. Натомість у країнах СНД, трансферти в кращому випадку залишалися нейтральними, а іноді сприяли зростанню нерівності доходів (табл. 3).

На початку перехідного періоду, центральноєвропейські країни мали добре розвинену систему соціального захисту, однак не завжди соціальні трансферти надходили до найбідніших верств населення. Водночас соціальні трансферти відігравали важливу роль у зниженні рівня бідності, а також у більшості випадків сприяли зменшенню нерівності у розподілі доходів.

У Польщі у 1989 р. грошові соціальні трансферти становили 8,7% ВВП, а у 1993 р. зросли до рівня 19% ВВП [15, с.43]. У той час 87,8 відсотків усіх домогосподарств отримували одну чи більше видів соціальної допомоги і лише 12% домогосподарств не отримували соціальних трансфертів. Соціальні трансферти забезпечували 44,9% видатків усіх домогосподарств. Загалом, система соціального захисту була помірно прогресивною: частка соціальних трансфертів у видатках домогосподарств з середньодушовими

доходами нижче мінімальної пенсії становила 55,1%, а у домогосподарствах з доходами вище мінімальної заробітної плати – 42,7% [15, с. 52-53].

Таблиця 3. Вплив державних трансфертів на загальну нерівність доходів

| Країна | Частка у загальному доходів, % | Коефіцієнт концентрації | Вплив на загальну нерівність, % |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| Центральна Європа | | | |
| Болгарія | 20,2 | 0,004 | 0,2 |
| Угорщина | 31,9 | 0,028 | 3,7 |
| Естонія | 4,2 | -0,023 | -0,9 |
| Латвія | 25,2 | 0,070 | 5,5 |
| Польща | 29,6 | 0,182 | 17,3 |
| Словенія | 20,1 | 0,042 | 2,9 |
| СНД | | | |
| Вірменія | 4,9 | 0,104 | 0,8 |
| Азербайджан | 2,9 | 0,235 | 4,2 |
| Грузія | 3,3 | 0,042 | 0,3 |
| Киргизстан | 7,4 | 0,202 | 3,4 |
| Молдова | 10,2 | 0,184 | 4,5 |
| Росія | 17,5 | 0,184 | 7,4 |
| Україна | 4,7 | 0,241 | 1,2 |

Джерело: Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia. – World Bank, 2000. – Р. 162.

У 2002 р. у Польщі частка трансфертів та субсидій у структурі загальних державних видатків становила 22,6% і досягла максимуму у наступному році – 22,9% [18, с. 25]. Однак, незважаючи на збільшення соціальних трансфертів, їх адресність залишалася невисокою. Наприклад, у 2002 р. приблизно 6,3% ВВП було спрямовано на соціальні трансферти (без пенсій), однак лише 44% цих коштів отримували бідні. Натомість 30% соціальних трансфертів (що дорівнювало 2% ВВП) отримували небідні домогосподарства [14, с. 36]. Загалом, більшість дослідників погоджуються, що система соціального захисту в Польщі відігравала позитивну роль у зниженні нерівності розподілу доходів та бідності [11].

Згідно з дослідженнями Т. Гарднера та К. Терелл, в Чехії і Словаччині зниження нерівності в результаті трансфертних платежів у 1989 р. становило понад 20%. Більш того, в період з 1989 до 1993 р. перерозподільний вплив значно збільшився в наслідок посилення адресності і збільшення частки трансфертних платежів в доходах домогосподарств [5].

До середини 90-х років у Чехії було досягнуто суттєвого підвищення адресності соціальних трансфертів. Незважаючи на те, що частка соціальних трансфертів у доходах домогосподарств знизилася з 16,7% у 1988 р. до 11,9% у 1996 р., частка цих трансфертів у доходах найбіднішого дециля дещо зросла (з 30,1 до 30,5%), а у доходах найбагатшого дециля – різко зменшилася (з 15,4 до 4,4%) [24, с. 22]. Отже, при меншій величині соціальних трансфертів на душу населення, вони стали значно адреснішими, а відтак стали відігравати важливу роль у зменшенні нерівності у розподілі доходів та зменшенні рівня бідності.

У Словаччині адресність надання соціальних трансфертів також суттєво підвищилася. Якщо у 1988 р. частка соціальних трансфертів (без пенсій) у доходах найбіднішого дециля становила 11,3% у 1988 р., то у 1996 р. вона становила уже 31,4%. Натомість частка цих трансфертів у доходах найбагатшого дециля різко зменшилася – з 5,4% у 1988 р. до 1,5% у 1996 р. [5, с. 29]. Соціальні трансферти відігравали важливу роль у зменшенні рівня бідності. Так, наприклад, у середині 90-х років ризик опинитися в зоні бідності у випадку відміни трансфертів зростав з 10,1 до 18,7%. Зростання рівня бідності було б ще більшим для деяких вразливих груп: там, де домогосподарство очолює безробітний, рівень бідності зріс би з 44,7 до 80% [21, с. 16].

В Угорщині на початку 90-х років приблизно 91% домогосподарств отримувала один чи декілька соціальних трансфертів. В середньому нахождення з системи соціального захисту забезпечували 54% видатків домогосподарств, або 38% їх доходів. Відношення соціальних трансфертів до видатків найбідніших домогосподарств становило 117%, а найбагатших – 30% [6, с. 5]. Відтак система соціального захисту в Угорщині забезпечувала значне зниження рівня бідності. З іншого боку, система соціальних трансфертів була досить дорогою. Унаслідок широкого охоплення домогосподарств програмами соціального захисту відбувалося розпорощення ресурсів і в результаті більшість як чверть домогосподарств, які отримували соціальні трансферти, залишалися бідними. Коєфіцієнт концентрації усіх трансфертів становив -0,02, що свідчить про майже егалітарний їх розподіл, що не сприяло зменшенню нерівності у розподілі доходів [9, с. 35].

Однак слід зауважити, що упродовж 90-х років та особливо перед вступом до Європейського Союзу, соціальні видатки в Угорщині зростали, а їх ефективність підвищувалася. Так, між 1999 і 2002 рр. середньодушові видатки на соціальний захист зросли на 7,2%, а у 2002-2003 рр. – на 10% [10, с. 108]. Ефективне використання соціальних трансфертів дозволило Угорщині увійти у групу країн ЄС із найнижчою нерівністю у розподілі доходів [10, с. 81].

У Румунії програми соціального захисту охоплювали близько 87% населення, більшість з яких отримували пенсії чи допомоги на дітей. Однак ці видатки не обов'язково спрямовували бідним домогосподарствам. Найнижчий квінтиль отримував близько 25% усіх видатків на соціальний захист, тоді коли найбагатші 20% домогосподарств отримували 12%. Соціальні трансферти становили 80% видатків на споживання найбіднішого квінтиля, порівняно з 6,8% найбагатшого квінтиля [19, с. 52]. Однак соціальні трансферти відігравали важливу роль у зменшенні рівня бідності. Найбільш адресними були програми гарантування мінімального доходу. У 2000 р. програми гарантування мінімального доходу могли зменшити рівень бідності на 18%, глибину бідності на 36%, а гостроту бідності – на 52% [20, с. 114].

У Болгарії соціальні видатки відігравали основну роль у зниженні масштабів бідності. Програми соціального захисту були всеохоплюючими і у 2001 р. понад 80% населення отримували один чи декілька соціальних трансфертів. Завдяки програмам соціального захисту рівень бідності у 2001 р. знижувався з 35,1 до 12,8% [1, с. XVII].

У Латвії соціальні трансферти не зменшували, а збільшували нерівність у розподілі доходів. Для прикладу, у другій половині 90-х років найбідніший дециль отримував лише 3,5% усіх трансфертів, тоді як два найбагатших – більше ніж 11% (основну роль у такому

розподілі трансфертів відігравав нерівномірний розподіл пенсій на користь багатих) [16, с. 59].

В Естонії роль соціальних трансфертів у зменшенні рівня бідності була доволі суттєвою. На початку 2000-х років за умови відсутності усіх трансфертів ризик бідності зріс би до більш ніж 40% на відміну від 18% після усіх трансфертів. Відтак, п'ята частина населення перестає бути бідною унаслідок отримання соціальних трансфертів [22, с. 45].

Зовсім по-іншому виглядає ситуація в країнах СНД, де розмір державного сектора і суми трансфертів різко скоротилися. Зниження державних видатків сильно вдарило по бідним і привело до ще більшої нерівності в розподілі доходів.

Недосконала політика надання соціальних трансфертів у країнах СНД призводила до того, що соціальні виплати не зменшували, а навпаки, збільшували нерівність у розподілі доходів. Лише у Вірменії та Грузії їх загальна дія була нейтральна: це одночасно віддзеркалює і їх вкрай незначну вагу в загальних доходах і практично лінійний їх розподіл (безпосередній результат запровадження єдиних пенсій на початковому етапі переходу до ринкової економіки). Найбільше соціальні трансферти призводили до зростання нерівності у розподілі доходів у Росії та Молдові (табл. 4).

Таблиця 4. Вплив соціальних трансфертів на загальну нерівність доходів у країнах СНД

| | Частка у загальному доході, % | Коефіцієнт концентрації | Вплив на загальну нерівність, % |
|-------------|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| Вірменія | 4,9 | 0,104 | 0,8 |
| Азербайджан | 2,9 | 0,235 | 4,2 |
| Грузія | 3,3 | 0,042 | 0,3 |
| Киргизстан | 7,4 | 0,202 | 3,4 |
| Молдова | 10,2 | 0,182 | 4,5 |
| Росія | 17,7 | 0,184 | 7,4 |
| Україна | 4,7 | 0,241 | 1,2 |

Джерело: Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia. – World Bank, 2000. – Р. 162.

Як вважає С. Командер та ін., незважаючи на те, що трансферти на початковому етапі переходу до ринкової економіки у Росії виконували функцію перерозподілу, їх прогресивний вплив на розподіл значно послабшив – як через скорочення частки найбільш прогресивних трансфертів (таких як сімейні допомоги), так і через збільшення концентрації єдиного компонента трансфертів, що збільшувався – пенсій. Автори виявили, що частка трансфертів, яку отримували верхні квінтилі розподілу, в період з 1992-1996 рр. фактично збільшилася. Незважаючи на те, що в 1992 р. трансферти сприяли зменшенню нерівності, до 1994 р. вони привели до зростання нерівності [2, с. 417]. Схожі результати були отримані фахівцем Світового банку Б. Мілановичем. За його даними, зміна коефіцієнта концентрації пенсій у Росії між 1989 і 1996 роками спричинила зростання коефіцієнта Джині на 3,7 пункти, а загалом соціальні трансферти збільшували нерівність на 6 пунктів [12, с. 319].

Дані МВФ для Молдови свідчать, що з кінця 90-х до початку 2000-х років вплив соціальних трансфертів від нейтральних змінилися на дуже незначно перерозподільні:

однак нерівність у розподілі доходів до і після трансфертів залишалася практично незмінною [17, с. 138]. Хоча пенсії становлять значну частку доходів бідних домогосподарств, унаслідок невисокого їх рівня (пенсії становили менше 30% розміру прожиткового мінімуму та 21,5% розміру середньої зарплати), вплив пенсій на зменшення рівня бідності був дуже незначним [17, с. 29].

В Україні збільшення соціальних трансфертів пояснює трохи більше як 2 п.п. із 6 п. п. зменшення бідності у 2004-2005 рр. Іншими словами, соціальні трансферти забезпечували понад третину зменшення рівня бідності. Однак домогосподарства, які не є бідними, отримували суттєву частку трансфертів: того ж результату можна було б досягти при значно меншому використанні коштів за умови підвищення ефективності їх використання. Отже, на думку фахівців Світового банку, трансферти не були ефективним засобом зменшення рівня бідності в Україні. У 2005 р. найбідніший квінтіль отримував 45% трансфертів, тоді як їх третина надходила до трьох найбагатших квінтилів [23, с.4-5].

Для оцінки впливу соціальних трансфертів на нерівність розподілу доходів нами була здійснена декомпозиція коефіцієнта Джині для грошових доходів населення. Дані обчислень показують, що за період 1999-2008 рр. нерівність у розподілі пенсій пояснювала від 8 до 13% значення коефіцієнта Джині, тобто пенсії підвищували нерівність розподілу доходів. Допомоги, пільги та субсидії призводили до зростання нерівності у 6 з 10 років для яких були зроблені розрахунки. Лише за останні три роки ситуація дещо покращилася – соціальна допомога зменшувала нерівність.

Підсумовуючи викладене вище, слід сказати, що хоча у багатьох країнах з перехідними економічними системами соціальні трансферти не були адресними, їх роль у зменшенні рівня бідності була вирішальною. Однак доволі часто соціальні трансферти збільшували нерівність у розподілі доходів населення. Для подальшого зменшення рівня бідності у країнах з перехідною економікою потрібно посилювати адресність надання соціальної допомоги. Підвищення ефективності соціальних трансфертів дозволить також зменшити нерівність у розподілі доходів, зосередити ресурси для надання допомоги найуразливішим верствам населення та зекономити бюджетні кошти, що є особливо актуальним в умовах економічної кризи.

Література:

1. Bulgaria: Public Expenditure Issues and Directions for Reform. A Public Expenditure and Institutional Review. – World Bank, 2002. – 230 p.
2. Commander, Simon, Andrei Tolstopiatenko, and Ruslan Yemtsov. Channels of Redistribution: Inequality and Poverty in the Russian Transition // Economics of Transition. –1997. – № 2. – P. 411-447.
3. Efficiency and Effectiveness of Social Spending. Achievements and Challenges. Background Note for the Informal ECOFIN of 4-5 April 2008 // Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Commission. – 2007. – ECFIN/E3, REP/50604.
4. Fox Louise. Safety Nets in Transition Economies: A Primer // World Bank Social Protection Discussion Paper. – 2003. – № 0306. – 37 p.
5. Garner, Thesia I., and Katherine Terrell. A Gini Decomposition Analysis of Inequality in the Czech and Slovak Republics during the Transition // Economics of Transition. – 1998. – Vol. 6. – №1. – P. 26-46.
6. Grootaert Christiaan. Poverty and Social Transfers in Hungary // World Bank Policy Research Working Paper. – 1997. – No. 1770. – 84 p.

7. Heady Christopher, Theodore Mitrakos and Panos Tsakloglou. The Distributional Impact of Social Transfers in the European Union: Evidence from the ECHP. – European Research Institute, 1999. – 27 p.
8. Herrmann Peter, Arno Tausch, Almas Heshmati and Chemen S.J. Bajalan. Efficiency and Effectiveness of Social Spending // IZA Discussion Paper Series. – May 2008. – IZA DP No. 3482. – 55 p.
9. Hungary: Poverty and Social Transfers // World Bank Country Study. – May 1996. – No. 15616. – 110 p.
10. Joint Report on Social Protection and Social Inclusion. – European Commission, 2006. – 172 p.
11. Keane, Michael P., and Eswar S. Prasad. Inequality, Transfers and Growth: New Evidence from the Economic Transition in Poland // IMF Working Paper. – May 2000. – WP/00/117. – 52 p.
12. Milanovic, Branko. Explaining the Increase in Inequality during the Transition // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7 (2). – P. 299-341.
13. OECD Factbook 2006. – Доступно з <www.oecd.org/statistics/social>. <http://miranda.sourceoecd.org/pdf/fact2006pdf/09-02-01.pdf>
14. Poland: Growth, Employment and Living Standards in Pre-Accession Poland. – Washington DC: World Bank, 2004. – 82 p.
15. Poverty in Poland. (In Two Volumes). Volume I: Main Report. – World Bank, 1994. – 209 p.
16. Republic of Latvia: Poverty Assessment (In Two Volumes) Volume II. – World Bank, 2000. – Report No. 20707-LV. – 120 p.
17. Republic of Moldova: Poverty Reduction Strategy Paper // IMF Country Report. – 2004. – No. 04/395. – 213 p.
18. Republic of Poland: 2006 Article IV Consultation // IMF Country Report. – 2006. – No. 06/391. – 58 p.
19. Romania Poverty Assessment (In Two Volumes) Volume I: Main Report. – World Bank, 2003. – 78 p.
20. Romania: Building Institutions for Public Expenditure Management: Reforms, Efficiency and Equity. A Public Expenditure and Institutions Review. – World Bank, 2002. – 252 p.
21. Slovak Republic Living Standards, Employment and Labor Market Study. – World Bank, 2001. – Report No. 22351-SK. – 193 p.
22. Trumm Avo. Poverty in Estonia: Overview of Main Trends and Patterns of Poverty in the Years 1996-2002. – Oslo, 2005. – Fafo report No 497. – 64 p.
23. Ukraine: Poverty Update. – World Bank, 2007. – Report No. 39887 – UA. – 43 p.
24. Vecernik Jiri. From Needs to the Market: Changing Inequality of Household Income in the Czech Transition. – Praha: Institute of Sociology, Academy of Sciences, 2001. – 30 p.
25. Transition Report 2001. – London: EBRD, 2001.
26. Створення фіiscalного простору для економічного зростання: огляд державних фінансів України. – Світовий банк, 2006. – Звіт № 36671. – 185 с.

М.М. Бердар, канд. екон. наук, доц.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні елементи системи управління фінансовими потоками. Концептуально визначені принципи, головна мета, механізм, суб'єкти та об'єкти системи управління. Запропоновано використовувати комплексний підхід, який полягає у виділенні сукупності конкретних функцій управління фінансовими потоками та погодженості їх виконання на структурному рівні.

In the article discussed the basic elements of management of financial flows. Conceptually defined principles, the main purpose, mechanism, entities and facilities management. We propose to use an integrated approach, which is the allocation of the aggregate management of financial flows and coordination them to structural level.

На розвиток господарської діяльності промислових підприємств значною мірою впливає недостатність обігових коштів і нераціональне їх використання, що призводить до втрати ринків збуту, виникнення кризи неплатежів, збиткової діяльності, що в кінцевому підсумку впливає на конкурентоспроможність та може спричинити банкрутство підприємства.

Одним з головних аспектів вирішення окреслених проблем є створення ефективної системи управління фінансовими потоками, яка дозволяє максимізувати результативність обігу фінансових ресурсів і забезпечити їх достатній рівень у необхідний момент часу. Від розробки та впровадження ефективних методів управління фінансовими потоками залежить не тільки ритмічність забезпечення фінансовими ресурсами виробничого процесу, але і підвищення інвестиційно-інноваційної активності промислових підприємств, що дозволить досягти підприємству своїх стратегічних цілей.

На сучасному етапі економічного розвитку успішне вирішення проблем, пов'язаних з господарською діяльністю, залежить від ефективності існуючої на підприємстві системи управління.

Однак динамічні процеси, що відбуваються в ринковій економіці України, впливають на постійне перетворення структури, форм і методів системи управління підприємствами. Об'єктивна зміна змісту основних її елементів фахівцями підприємств не аналізується, повільно змінюються підходи до визначення її сутності та складових. Звідси – значні втрати, низький рівень оперативності і гнучкості управлінської діяльності і, як наслідок, значна кількість збиткових підприємств, низький рівень платоспроможності.

Тому багато наукових праць присвячено сучасним технологіям управління підприємством, зокрема проблемам фінансового управління. Серед провідних вітчизняних та іноземних фахівців із зазначеного питання слід виділити роботи І. Бланка, А. Ковальової, Г. Кірейцева, О. Стоянової, Л. Павлової, А. Поддерьогіна, А. Шегди, АДж. Ван Хорна та ін.

Разом з тим хронічна нестача фінансових ресурсів в умовах постійної зміни технологій виробництва, розширення або згортання обсягів випуску продукції приводить до трансформації джерел формування фінансових ресурсів, використання нових фінансових

розрахунків тощо. У зв'язку з цим важливого значення набувають питання управління фінансовими потоками, що дозволяє підприємству координувати обіг та оптимізувати склад фінансових ресурсів для забезпечення фінансово-господарської діяльності необхідними фінансовими ресурсами з метою досягнення максимальної віддачі від їх використання.

В загальному значенні під системою управління фінансовими потоками підприємства слід розуміти комплекс методів і засобів управління для організації економічних відносин, на основі яких відбувається рух фінансових потоків, з метою досягнення встановлених цілей. Система управління фінансовими потоками є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємства.

Система управління передбачає свою складну організаційну структуру управління, але з позицій системного підходу будь-яке управління може бути представлене у вигляді сукупності цілей і задач, функцій, принципів, механізму, організаційної структури і кадрів, а також технічних засобів [3].

Головним завданням управління фінансовими потоками слід вважати підвищення інтенсивності та збалансованості обігу фінансових ресурсів, оптимізацію їх кількісного і вартісного складу і на цій основі отримання максимальних фінансово-економічних результатів. Досягнення встановленої мети залежить від принципів управління, під впливом яких формуються методологічні основи будь-якої діяльності [1].

Принципи управління можна поділити на цільові, функціональні та лінійні. Основою цільового підходу є визначення головної мети діяльності, її наступна диференціація у вигляді ієрархічної взаємопов'язаної системи цілей, забезпечення умов, необхідних для їх досягнення. Єдність в управлінні на всіх його рівнях, погодженість дій виконавців і відповідальність керівників за результати діяльності підпорядкованих їм підрозділів реалізується з використанням лінійного підходу.

Останнім часом все більша кількість науковців схиляється до переважного застосування функціонального підходу з метою створення раціональної системи управління, сутність якої полягає у виділенні сукупності конкретних функцій управління.

Управління будь-яким об'єктом реалізується за допомогою механізму, який визначає порядок будь-якого виду діяльності [38]. Спираючись на те, що фінансові потоки є складовою частиною фінансів підприємства, механізм управління фінансовими потоками виступає надбудовою категорією відносно фінансів і базисною відносно управління. Тому в сукупності реалізація функцій управління та функцій фінансів приводить в дію механізм управління фінансовими потоками.

Вплив механізму фінансових потоків на різноманітні напрями розвитку виробництва має кількісну та якісну визначеність. Кількісна сторона полягає в обсязі наявних фінансових потоків, які виступають матеріально-речовинною першоосновою функціонування механізму. Визначення шляхів і каналів руху фінансових потоків, умов, за якими вони формуються, і засобів, завдяки яким відбувається їх використання, залежить від якісної характеристики дії механізму.

Будь-який механізм припускає наявність двох елементів: об'єкта – на що спрямована реалізація механізму, та суб'єкта – хто спрямовує його дію [10].

Серед об'єктів відібрани основні фінансові потоки, які здійснюють рух в результаті економічних відносин між суб'єктами управління фінансовими потоками. Особливість

об'єктів системи управління фінансовими потоками полягає в поєднанні фінансових ресурсів (кількісний фактор) із економічними відносинами, що викликають їх рух (якісний фактор) [7].

Несхожість суб'єктів системи управління фінансовими потоками з іншими полягає в наявності двох (іноді більше) зацікавлених сторін, які по різні сторони фінансових потоків впливають на їх рух. Однак незмінним і найбільш зацікавленим у результататах обігу фінансових потоків є безпосередньо керівництво підприємства. Вплив суб'єктів на об'єкт управління здійснюється за умови циркулювання між ними інформації про обсяг, структуру та результативність використання фінансових потоків підприємства.

Досягнення головної мети та реалізація механізму системи управління здійснюється завдяки функціям управління фінансовими потоками як основної категорії управління, в якій зливаються воєдино принципи, методи та зміст управлінської діяльності. При визначенні функцій управління фінансовими потоками враховуються особливості функцій фінансової категорії і управління, які є структурними складовими механізму управління фінансовими потоками. Їх можна поділити на основні, визначення яких представлено на рис. 1, і другорядні.

Згідно з даними рис. 1. функції управління фінансовими потоками першочергово ґрунтуються на загальних функціях управління. Однак під впливом змісту функцій фінансів як загальної категорії фінансових потоків набувають своїх особливих ознак.

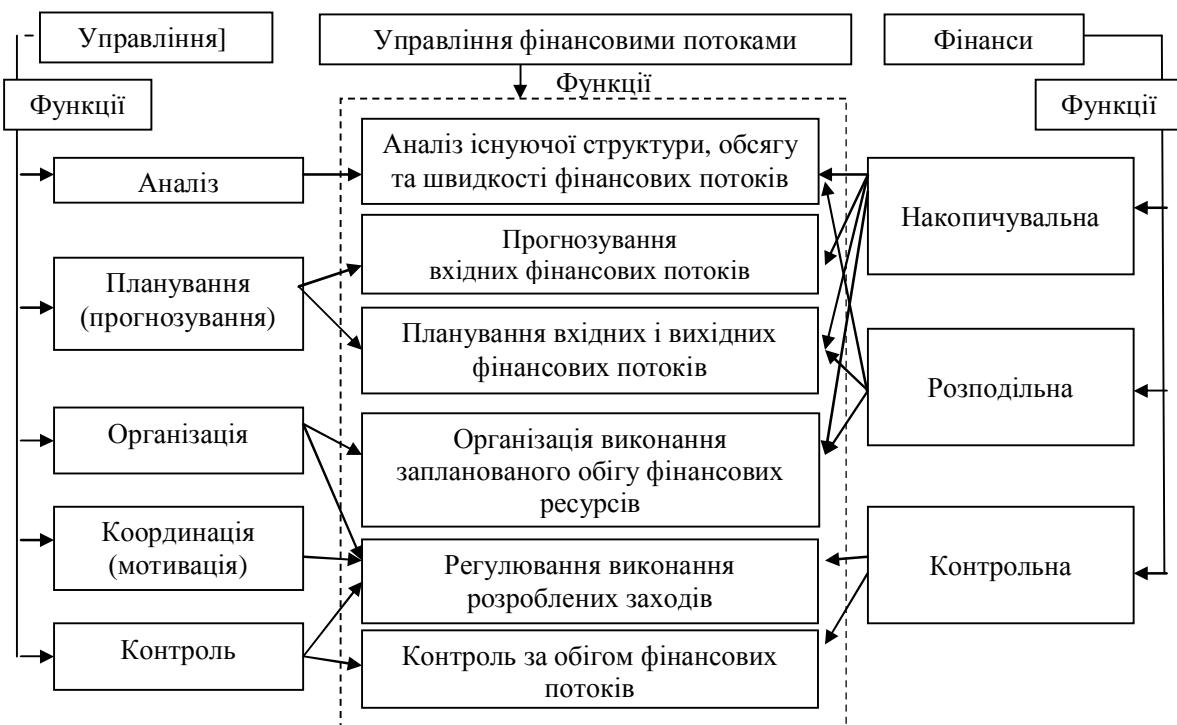


Рис. 1. Система формування основних функцій управління фінансовими потоками підприємства

Аналітична функція управління в поєднанні із накопичувальною функцією фінансів надає специфічного вигляду функціям управління фінансовими потоками, який полягає в аналізі фінансових потоків підприємства, що є у його розпорядженні (накопичені), та їх

властивостей з метою визначення дефіциту (або надлишку) того чи іншого активу для подальшої оптимізації.

Головною метою фінансово-економічного аналізу є представлення об'єктивної інформації про обіг, структуру та результативність використання фінансових потоків, яка полягає у виявленні взаємозалежності між потоками фінансових ресурсів підприємства та його фінансовими результатами.

На відміну від поєднання процесів планування та прогнозування в функції управління в рамках управління фінансовими потоками доцільним є їх відокремлення, оскільки прогнозування вхідних потоків відповідає за накопичування фінансових ресурсів, а планування додатково передбачає їх розподіл.

В рамках організації управління фінансовими потоками поєднана накопичувальна та розподільна функції фінансів, що забезпечує збалансованість вхідних і вихідних фінансових потоків для підтримки необхідного рівня платоспроможності.

Регулювання є функцією управління, яка забезпечує функціонування управлінських процесів у рамках заданих параметрів, а саме передбачає координацію руху фінансових потоків відповідно до запланованих заходів.

Контрольна функція управління фінансовими потоками загальна для будь-якої системи управління. В процесі реалізації контролю перевіряється ефективність відповідної роботи (функція управління) та результативність використання фінансових потоків (функція фінансів) з метою подального корегування в процесі управління.

Другорядні функції системи управління фінансовими потоками підприємства визначаються залежно від класифікаційних ознак об'єкта управління:

1) за впливом на всі сфери діяльності підприємства у цілому: операційні функції; фінансові функції; інвестиційно-інноваційні функції;

2) за впливом на окремі стадії виробничого процесу: функції управління відтворювальним процесом; функції управління розподільним процесом; функції контролю;

3) за впливом на окремі фактори виробництва: обсяг виробництва та реалізації продукції; дебіторська та кредиторська заборгованість; інвестиційно-кредитні кошти тощо.

Трансформація і деталізація складу функцій системи управління фінансовими потоками відбувається з під впливом особливостей виробничого процесу: його масштабів і номенклатурності, спеціалізації і виробничої структури промислового підприємства.

Залежно від об'єктів дослідження прогнозувати фінансові потоки можна за двома напрямками: "зверху донизу" та "знизу вгору" [9]. Перший спосіб є найбільш ефективним для передбачення майбутніх доходів підприємства, оскільки він враховує динаміку макроекономічного середовища, тенденції в окремому виді економічної діяльності, у визначеному сегменті ринку.

На відміну від планування прогнозування не ставить задачу безпосередньо на практиці розроблені прогнози здійснити. Особливість прогнозу полягає в альтернативності фінансових показників [11], які визначають варіантність динаміки фінансових потоків підприємства на підставі тенденцій, що визначилися в результаті проведеного дослідження.

Окреслення динаміки прогнозного періоду та визначення власних можливостей забезпечує розрахунок планових потреб в обсягах фінансових потоків і пошук джерел їх формування з метою забезпечення безперебійного процесу відтворення.

Використання планування в управлінні фінансовими потоками – це охоплення всього комплексу заходів по визначеню планових завдань і їх планомірному та цілеспрямованому втіленню в життя. Фінансовий план є практичним застосуванням розробленого прогнозу на найближчу перспективу.

На відміну від аналітичної функції фінансове планування ставить перед собою задачу оптимізації фінансових потоків підприємства та підвищення ефективності діяльності. Під оптимізацією фінансових ресурсів слід мати на увазі встановлення необхідної пропорційності в їх використанні на цілі виробничого та соціального розвитку підприємства [3].

Отже, оптимізація фінансових потоків повинна ґрунтуватися на реалізації таких управлінських завдань:

1) досягнення максимального рівня прибутковості при мінімізації вихідних фінансових потоків;

2) забезпечення фінансово-господарської діяльності необхідними фінансовими потоками в достатньому обсязі та в будь-який період часу.

Виконання функцій здійснюється завдяки використанню провідних методів управління, які являють собою способи здійснення функцій для досягнення встановлених цілей [4]. В командно-адміністративній системі методи управління поділяються на чотири групи [8]: адміністративні (організаційно-розпорядчі), соціально-психологічні, ідеологічні, економічні. Ринкові вимоги вплинули на спрощення набору методів завдяки зниженню значущості ідеологічної спрямованості системи управління господарськими суб'єктами. Спираючись на попередній досвід фахівців у галузі управління, методи управління фінансовими потоками підприємства поділяються на адміністративні, соціально-психологічні та фінансово-економічні [7].

Роль адміністративних методів у системі управління фінансовими потоками полягає в:

1) розробці і впровадженні нових методів організації управління фінансовими потоками (система контролінгу), винаходів і раціоналізаторських пропозицій, які повинні ґрунтуватися на використанні інформаційних технологій;

2) вирішенні кадрових та організаційних питань. Максимальну віддачу від фінансових служб можливо отримати у випадку доцільного їх розміщення за функціональною приналежністю. З цього приводу раціонально у фінансовому департаменті виділяти: аналітичний відділ, відділ фінансового прогнозування, плановий відділ, контрольний відділ;

3) забезпечення впровадження передових стандартів на бухгалтерську та фінансову документацію, участь у фінансово-економічних конференціях, обмін досвідом і т. д.;

4) розробці і запровадженні в дію фінансово-економічних нормативів. Відстеження фінансових процесів як на власному підприємстві, так і на відповідному сегменті ринку забезпечується завдяки постійному коректуванню існуючих і впровадженні нових норм та нормативів функціонування фінансової системи підприємства.

До адміністративних методів варто включати методи регламентування, нормування, інструктування, розпорядчих впливів.

Особливість групи соціально-психологічних методів управління в фінансовій сфері полягає в плануванні соціального розвитку колективу, використанні різних форм матеріального заохочення, вихованні групової самосвідомості колективу тощо. Для виявлення соціально-психологічних факторів, що впливають на ефективність виробництва, варто широко використовувати такі методи дослідження, як анкетування, інтерв'ювання, застосування спеціальних тестів, хронометраж, спостереження, опитування, експертні оцінки тощо.

Група фінансово-економічних методів управління фінансовими потоками має специфічний характер, який відповідає функціональним складовим категорії "фінансові потоки"^[6]. До них слід відносити:

- 1) горизонтальний і вертикальний аналіз, аналіз відносних показників, трендовий, факторний і порівняльний аналіз;
- 2) прогнозування слід здійснювати за допомогою методів екстраполяції, моделювання та опитування експертів. Вибір раціональної прогнозної моделі є основою для реалізації головної стратегії розвитку господарської діяльності;
- 3) планування фінансових потоків слід здійснювати за допомогою балансового методу, який визначає взаємодію вхідних і вихідних фінансових потоків як основи прийняття управлінських рішень. Шахове уявлення фінансового плану дозволяє передбачити, завдяки яким джерелам очікується надходження фінансових ресурсів та завдяки чому компенсиуються їх видатки;
- 4) вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на рух фінансових потоків слід контролювати за допомогою факторного моделювання.

Реалізація фінансово-економічних методів управління фінансовими потоками залежить від таких елементів:

- вибору періоду аналізу. Чим більше відрізок часу, що розглядається, тим повніша і об'єктивніша картина результативності управлінських рішень;
- розробки форми звітності, яка дозволяє більш наочно зобразити динаміку основних показників, що характеризують рух фінансових потоків;
- відібраної системи показників для проведення послідовного аналізу фінансово-економічного становища. Набір індикаторів стану та структури фінансових потоків підприємства повинен мати мінімальну кількість при максимальному охопленні всіх ланок господарської діяльності;
- стратегічних пріоритетів використання фінансових потоків.

У системі фінансово-економічних методів управління важливе значення мають:

- 1) затвердження планових показників роботи за всіма підрозділами;
- 2) розробка і впровадження прогресивних фінансово-економічних нормативів;
- 3) надання оперативно-господарської самостійності підрозділам у виборі шляхів виконання планових завдань;
- 4) облік витрат на виробництво і досягнення нормативних показників діяльності підрозділів підприємства;
- 5) удосконалення системи економічної відповідальності підрозділів за результати своєї роботи;
- 6) вірогідність оцінки і повнота відображення вхідних та вихідних фінансових потоків фінансово-господарської операції;
- 7) розробка і впровадження методів економічного стимулювання;
- 8) удосконалення системи економічної відповідальності підрозділів за результати своєї роботи;
- 9) організація розрахунків з постачальниками і споживачами, фінансовими і банківськими органами, контроль за дотриманням платіжної дисципліни.

Контроль за виконанням функцій і методів управління фінансовими потоками здійснюється на підставі порівняння запланованих показників із фактично досягнутими результатами.

Застосування системного підходу до управління фінансовими потоками полягає у взаємозалежності реалізації кожного з елементів, що обумовлюють цілісні властивості загальної системи [3]. Послідовність представлення елементів системи управління фінансовими потоками в цілому не є принциповою, бо між ними існує взаємозв'язок і реалізація кожного елемента пов'язана із впровадженням іншого.

Залежно від змісту головної мети управління фінансовими потоками формуються основні принципи управлінської діяльності, які визначають суб'єктів і об'єктів управління. Встановлення переліку об'єктів та суб'єктів управління, їх деталізація та класифікація за цілями функціонування дозволяють розробити механізм управління, який у процесі дії вимагає виконання окремих функцій. Інтенсивність управління обігом фінансових потоків, оптимальність їх розміру, направленість і ефективність використання – все це залежить від методів та інструментів управління фінансовими потоками.

Отже, впровадження основних елементів системи управління фінансовими потоками на підприємстві слід розглядати як один з головних чинників підвищення ефективності будь-якої фінансово-господарської діяльності. Постійний кругообіг фінансових потоків на підприємстві приводить до безперервних змін як у джерелах їх формування, так і в розміщенні, а це, в свою чергу, впливає на результативність і платоспроможність підприємства. Саме тому запропоновані елементи системи управління дозволяють в динамічних умовах розвитку скоординувати зусилля підприємства для досягнення встановлених завдань.

Інформаційне забезпечення функціонування розробленої системи управління фінансовими потоками отримують за результатами проведення фінансово-господарського аналізу. Тому від обраної методики аналізу фінансових потоків залежить вчасність прийняття управлінських рішень та ефективність економічних відносин.

Література:

1. Борисов А. Б. Большой энциклопедический словарь. – М.: Книжный мир, 2005. – 896с.
2. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
3. Васюренко О. В., Азаренкова Г. М. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 28–33.
4. Гавриленко В. А., Гавриленко В. В. Теоретические и методические аспекты оценки финансового состояния предприятия. // Экономика и право. – 2004. – № 1. – С. 92–100.
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: В. С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
6. Кизим Н. А., Лю Ли. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 92 с.
7. Кірейцев Г. Г., Александрова М. М. Фінансовий менеджмент: сутність, задачі, механізм реалізації // Вісник Житомирського інженерно-технічного інституту. – 2001. – Вип. 15. – С. 35–38.
8. Коломін Е. В., Бабашкін Л. Е., Волков А. М. Финансы и кредит в системе управления хозяйством, – М.: Экономика, 1987. – 244 с.
9. Плікус І., Слободянік Ю. Особливості функціонування фінансового механізму підприємств // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 4. – С. 18–22.
10. Чирюк А., Фролов Є., Рабініна Ю. Система електронних розрахунків як засіб оптимізації фінансових потоків // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 11. – С. 23–27.
11. Френкель А. А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. – М.: "Економіка", 1989. – 215 с.

Ю.С. Погорєлов, канд. екон. наук, доц.

РЕСУРСИ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито поняття ресурсів розвитку підприємства. Показано важливість ресурсів розвитку на кожній з фаз життєвого циклу підприємства. Визначено характеристику тісноти зв'язку між окремими видами ресурсів. Виділені найбільш впливові види ресурсів розвитку підприємства.

The notion of an enterprise development resources is shown. The importance of development resources on the stages of life cycle is considered. The characteristics of connection closeness between development resources is determined. The most influenced kinds of enterprise development resources are selected.

Проблематика розвитку підприємства в останні роки привертає велику увагу учених-економістів. Для економічної науки поняття розвитку не є новим, але як самостійне воно увійшло в економіку спочатку на макрорівні, а згодом і на мікрорівні – порівняно недавно – у другій половині ХХ століття після робіт Дж. М. Кейнса, Дж. Міда, У. Ростоу. Попри розходжені, іноді значних, у позиціях, з яких досліджується розвиток підприємства, дослідники єдині у визнанні керованості розвитку, його цілеспрямованості. Цілі розвитку підприємства можуть бути доволі різними. Серед них слід відзначити такі як поліпшення характеристик діяльності підприємства, серед яких найбільш важливою за сучасних умов є його конкурентоспроможність. Забезпечення конкурентоспроможності в умовах конкуренції на значній кількості сегментів ринку постає необхідною умовою успішного довгострокового існування підприємства.

У проблематиці розвитку підприємства існує багато питань, які вивчені різною мірою. Одним з таких, що потребує дослідження, постає питання ресурсів, що можуть бути використані у розвитку підприємства – вивчення їхнього характеру, встановлення чинників, від впливу яких залежить ефективність використання ресурсів.

Дослідження ресурсів, що мають забезпечити розвиток підприємства, має спиратися на певне розуміння розвитку підприємства. Існуючі підходи до розуміння розвитку підприємства є достатньо різноманітними – як сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і змінення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища; сукупність трансформацій кількісних, якісних та структурних характеристик підприємства; процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан [1,3,4]. Наведеними визначеннями поняття розвитку підприємства не обмежується, але навіть вони дають уявлення про складність цього поняття, його комплексний характер, багатоаспектність та складну природу.

Незважаючи на значну увагу вчених до питання розвитку підприємства, зокрема таких питань цієї проблематики як стійкість розвитку, формування та реалізація стратегії розвитку, питання ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства, поки ще залишилося поза увагою дослідників і лише частково розкрито в [7]. Тому метою статті є окреслення характеристик ресурсів розвитку підприємства, розкриття їх особливостей на стадіях життєвого циклу підприємства та висвітлення зв'язку між ресурсами розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Операування поняттям ресурсів розвитку підприємства потребує визначення їхнього складу та аналізу їх характеристик. Спираючись на попередні дослідження автора [7], вихідними посилками вивчення поставленого питання є такі:

- під ресурсом розвитку пропонується розуміти певний контролльований підприємством відокремлюваний в складі підприємства або за його межами об'єкт матеріальної або нематеріальної природи, використання якого або цілеспрямований вплив на який шляхом управлінських заходів дає змогу прямо або опосередковано підтримувати розвиток підприємства;

- за результатами аналізу сучасних наукових праць з питань нової економіки та з використанням як базової моделі підприємства Т. Пітерса та Р. Уотермена [6] склад ресурсів розвитку підприємства пропонується подати у такий спосіб: стратегія, структура, системи, інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційна культура.

Стверджувати априорі про однакову важливість виділених ресурсів розвитку підприємства не можна. Так само недостатньо коректно стверджувати про їх однозначну єдину ієрархію. Найбільш виправданою представляється точка зору щодо залежності ієрархії виділених ресурсів розвитку підприємства від певних обставин його діяльності. Щодо ієрархії виділених ресурсів розвитку підприємства повною мірою має виконуватися закон обмеження Лібіха відповідно до положень теорії обмежень Е. Голдратта. Але формування єдиної сукупності інших чинників, під впливом яких у всіх випадках можна заздалегідь сформувати ієрархію ресурсів розвитку підприємства за критерієм їхньої важливості, представляється достатньо складним завданням.

Як найбільш важливий чинник, що визначає важливість того чи іншого ресурсу розвитку підприємства, пропонується розглядати фазу життєвого циклу. У відповідності до цього пропонується на кожній фазі життєвого циклу виділити ті ресурси розвитку підприємства, що є найбільш важливими на кожній фазі, ніж інші. При цьому пропонується скористатися традиційними характеристиками діяльності підприємства на кожній фазі його життєвого циклу [2,5,8,9,11]. У залежності від фази життєвого циклу можна визначити більш-менш типовий стан кожного з виділених ресурсів розвитку підприємства. Для системи управління такий типовий стан може послугувати якщо й не еталоном, то певною базою порівняння в прийнятті поточних та стратегічних управлінських рішень.

Для виділення фаз життєвого циклу скористаємося традиційним поглядом, що йде ще від праць Е. Пенроуза [13] з виділенням п'яти узагальнених фаз розвитку – зародження, повільне зростання, швидке зростання, зрілість та старіння. Безумовно, для виділення фаз життєвого циклу та характеристики кожної з них можна скористатися й розробками інших авторів – Л. Грейнера [2,11], І. Адізеса [5,10], О.І. Пушкаря [9] тощо, але виділення більшої кількості фаз життєвого циклу ускладнює їхню ідентифікацію, а розбіжності між ресурсами розвитку на різних фазах життєвого циклу у такому разі можуть бути менш чіткими. Характеристику типового стану ресурсів розвитку підприємства у залежності від фази життєвого циклу подано в табл. 1. Стверджувати, що запропонована характеристика ресурсів розвитку підприємства у залежності від фази життєвого циклу є єдино вірною для всіх підприємств й не потребує корегування у залежності від специфіки діяльності конкретного підприємства, некоректно. Значення поданої характеристики полягає в тому, що вона представляє певну узагальнючу картину, яка для конкретного підприємства може уточнюватися.

Важливість ресурсів розвитку на кожній з фаз життєвого циклу підприємства подано в табл. 2. З цього приводу слід зазначити, що неважливих ресурсів не існує, але на кожній фазі є пріоритетність ресурсів розвитку.

На стадії зародження, коли для подальшого розвитку важливим є певний імпульс, такий імпульс забезпечується правильною вибраною стратегією, певними первісними компетенціями підприємства у складі інтелектуального капіталу й необхідною організаційною культурою, яка підтримує інновації, ініціативу, інтенсивну працю тощо.

Під час повільного зростання для його подальшого прискорення у контексті розвитку підприємства найбільш важливими ресурсами розвитку виступають стратегія, яка визначає правильність вибраного напряму дії; системи, які визначають можливості отримання бажаного результату, ускладнюються та розвиваються; інтелектуальний та людський капітал, які визначають характерні відмінності підприємства від конкурентів та надають йому конкурентні переваги.

Таблиця 1. Характеристика ресурсів розвитку підприємства за фазами його життєвого циклу

| Ресурси розвитку | Стан ресурсів розвитку |
|---------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Зародження | |
| Стратегія | Окремі елементи стратегії, які можуть уточнюватися та змінюватися відповідно до змін у зовнішньому середовищі. |
| Структура | Мінлива і часто неформалізована. |
| Системи | Є у наявності окремі елементи систем. |
| Інтелектуальний капітал | Є у наявності окремі елементи інтелектуального капіталу, часто окремі ідеї, що потребують подальшого втілення. |
| Людський капітал | Є потенціал людського капіталу. |
| Організаційна культура | Є у наявності окремі елементи організаційної культури, які є доволі мінливими й можуть змінюватися протягом часу та внаслідок управлінського впливу. |
| Повільне зростання | |
| Стратегія | Комплекс пов'язаних між собою часткових стратегій, які об'єднані на рівні поставлених стратегічних цілей. |
| Структура | Отримує контури й форми, які надалі буде уточнено, але залишається мінливою й готовою до можливих змін відповідно до потреб підприємств та змін у зовнішньому середовищі. |
| Системи | Слабкоформалізовані, мінливі та динамічні. |
| Інтелектуальний капітал | Накопичення досвіду та реалізація окремих елементів інтелектуального капіталу. |
| Людський капітал | Покращання окремих елементів людського капіталу, накопичення людського капіталу. |
| Організаційна культура | Більш-менш сформована організаційна культура, яка має неявну форму та є доволі мінливою й сприятливою до змін. |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 |
|-------------------------|--|
| Швидке зростання | |
| Стратегія | Більш-менш цілісна стратегія, яка може частково змінюватися через зміни зовнішнього середовища. |
| Структура | Дедалі більше формалізується й закріплюється відповідно до змін параметрів діяльності підприємства й стану зовнішнього середовища. |
| Системи | Гнучкі, переважно формалізовані системи, що вже мають відносно завершену форму. |
| Інтелектуальний капітал | Накопичення інтелектуального капіталу, часто його формалізація (у явній чи неявній формі). |
| Людський капітал | Накопичення людського капіталу, його актуалізація. |
| Організаційна культура | В цілому сформована організаційна культура, яка поступово седиментується. |
| Зрілість | |
| Стратегія | Цілісна де-факто прийнята стратегія, яка охоплює всі сфери діяльності підприємства. |
| Структура | Структура є сталою, доволі складною й негнучкою до можливих змін. |
| Системи | Цілісні, структуровані, завершені формалізовані системи. |
| Інтелектуальний капітал | Цілісний внутрішньоінтегрований інтелектуальний капітал із завершеною формою та структурою, що сформувалася. |
| Людський капітал | Сформований структурований людський капітал, який у вигляді знань, навичок та вмінь персоналу є однією з основ процвітання підприємства. |
| Організаційна культура | Сформована організаційна культура із значним рівнем седиментації та низькою сприйнятливістю до змін. |
| Старіння | |
| Стратегія | Цілісна де-факто прийнята, але, можливо, застаріла стратегія, яка охоплює більшість сфер діяльності підприємства. |
| Структура | Структура є сталою, доволі складною й негнучкою до можливих змін й може вже не відповідати потребам й можливостями підприємства й впливу зовнішнього середовища. |
| Системи | Ригідні, реактивні системи, функціонування яких порушене надмірною складністю, наявністю зайвих елементів, невідповідністю стану зовнішнього середовища. |
| Інтелектуальний капітал | Цілісний внутрішньоінтегрований інтелектуальний капітал, який, однак є менш актуальним та затребуваним, має ознаки застаріlostі та невідповідності новим технологіям, знанням. |
| Людський капітал | Зменшення темпів відновлення та покращання людського капіталу, застарівання знань та навичок персоналу, зменшення спроможності персоналу до навчання. |
| Організаційна культура | Сформована організаційна культура із значним рівнем седиментації та низькою сприйнятливістю до змін, яка вже може не відповідати потребам підприємства та змінам його стану. |

Таблиця 2. Важливість ресурсів розвитку на кожній фазі життєвого циклу підприємства

| | Зародження | Повільне зростання | Швидке зростання | Зрілість | Спад |
|-------------------------|------------|--------------------|------------------|----------|------|
| Стратегія | • | • | • | | • |
| Структура | | | • | • | |
| Системи | | • | • | | • |
| Інтелектуальний капітал | • | • | • | | • |
| Людський капітал | | • | • | • | |
| Організаційна культура | • | | | • | • |

На стадії швидкого зростання для розвитку підприємства майже всі ресурси розвитку є важливими. На стадії зрілості, коли процеси розвитку уповільнюються, і підприємство наближається до стану ригідності, саме такі ресурси як структура, людський капітал та організаційна культура визначають можливість подальшого розвитку підприємства. І вже від їх якості та використання залежить подальший розвиток ситуації – або почнеться регресія та погіршення ситуації, або за умов збереження високої гнучкості, підтримки ініціативи персоналу, прагнення до формування позитивних змін розвиток підприємства триватиме далі.

Нарешті, у разі переходу підприємства до фази спаду можливості подальшого розвитку залежать від того, чи можуть ресурси розвитку його забезпечити. Якщо ні, то підприємство може припинити своє існування.

Ресурси розвитку підприємства тісно між собою пов'язані. Такий зв'язок може мати різну основу: односпрямовану причинно-наслідкову, взаємну причинно-наслідкову, елементну. Для розвитку підприємства значення має не стільки вид основи зв'язку між ресурсами розвитку, скільки сам факт такого зв'язку. Втім, логічним виглядає припущення, що між ресурсами розвитку підприємства існує попарний зв'язок, що має взаємний характер. Наприклад, з одного боку, стратегія підприємства впливає через певний час на його інтелектуальний капітал, але, з іншого боку, поточний інтелектуальний капітал визначає можливості щодо розробки стратегії; пов'язані між собою інтелектуальний та людський капітал; організаційна культура визначає ту структуру, яка буде найбільш доцільною за певних умов, але й фактично вибрана структура впливає на формування організаційної культури. Додатковим аргументом на користь тісного взаємного зв'язку між ресурсами розвитку підприємства виступає тісна пов'язаність елементів моделі 7S, яку вибрано для виділення сукупності ресурсів розвитку підприємства [6,12]. Такий зв'язок залишається навіть у разі змістового розширення кожного (або певних) елементу (або елементів) первісної моделі.

За результатами проведенного дослідження визначено характеристику тісноти зв'язку між окремими ресурсами розвитку підприємства (табл. 3). Табл. 3 сформовано за такими правилами: елемент таблиці a_{ij} , де i – номер рядку, а j – номер стовпця, характеризує міру впливу ресурсу розвитку у рядку i на зміну ресурсу розвитку у стовпці j . Характеристику тісноти зв'язку встановлено на основі інтенсивності визначення ресурсом одного виду формування чи зміни ресурсу іншого виду, а також на основі того, наскільки зміни ресурсу одного виду зумовлюють або залежать від змін ресурсу іншого виду. Характеристику тісноти зв'язку між окремими ресурсами розвитку подано у якісній формі. У рядку "Загальна

оцінка сукупного впливу" показано сукупний вплив ресурсу певного виду на всі інші ресурси. Його значення визначено підсумовуванням всіх елементів відповідного рядку.

Таблиця 3. Характеристика тісноти зв'язку між ресурсами розвитку підприємства

| | Стратегія | Структура | Системи | Інтелектуальний капітал | Людський капітал | Організаційна культура | Загальна оцінка сукупного впливу |
|--------------------------------------|-----------|-----------|---------|-------------------------|------------------|------------------------|----------------------------------|
| Стратегія | -- | .. | ... | ... | ... | .. | 13 |
| Структура | • | -- | • | • | • | .. | 6 |
| Системи | - | .. | -- | .. | • | .. | 7 |
| Інтелектуальний капітал | .. | • | .. | -- | ... | .. | 10 |
| Людський капітал | .. | • | • | ... | -- | ... | 10 |
| Організаційна культура | .. | .. | • | .. | ... | -- | 10 |
| Загальна оцінка схильності до впливу | 7 | 8 | 8 | 11 | 11 | 11 | |

Позначення:

«--» – для елементів a_{ij} головної діагоналі, коли $i=j$ (зв'язок є рекурсивним і його дослідження в межах сформованої таблиці неможливо, тому що передбачає відокремлений аналіз структури кожного з ресурсів розвитку підприємства окремо);
 ... – зв'язок є дуже тісним;
 .. – зв'язок є суттєвим;
 . – зв'язок є незначним;
 «-» – зв'язок є дуже незначним, майже відсутнім, ним можна знехтувати.

Аналіз дослідженої тісноти зв'язку між ресурсами розвитку підприємства дозволяє дійти висновку, що ресурсом, який є найбільш впливовим, виявилася стратегія підприємства. Водночас інтенсивність впливу на такий ресурс з боку інших ресурсів є мінімальною. Це є очікуваним, тому що саме стратегія є тим ресурсом, що зумовлює порядок залучення та використання інших ресурсів розвитку підприємства. Найменш пов'язаними із іншими ресурсами є також системи підприємства. Нарешті, такими, що інтенсивно впливають на інші види ресурсі, але водночас є дуже залежними від впливу інших ресурсів розвитку підприємства, є інтелектуальний капітал, людський капітал та організаційна культура. Це ресурси розвитку, контролюваність яких підприємством є середньою або низькою та такою, що потребує значного часу.

У ході дослідження виявлялася саме тіснота зв'язку, а не його характер. Тому, по-перше, тісноту зв'язку показано незалежно від його характеру, а, по-друге, попри взаємний зв'язок між ресурсами розвитку підприємства, очевидно, що він не є однаковим за інтенсивністю, тобто табл. 3 не є (і зовсім не обов'язково має бути попри наявність можливих симетричних зв'язків між окремими ресурсами розвитку) симетричною щодо головної діагоналі, тобто для більшості ресурсів розвитку $a_{ij} \neq a_{ji}$.

Значення досліджених зв'язків між ресурсами розвитку підприємства полягає в тому, що така інформація є корисною для прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства. Зрозуміло, що такі рішення, передбачаючи вплив на ресурси розвитку підприємства, мають враховувати перехресні залежності між ними.

До складу ресурсів розвитку підприємства віднесено стратегію, структуру, системи, інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційну культуру. Значення ресурсів розвитку підприємства та їхній стан не є однаковими на різних фазах життєвого циклу підприємства. Дляожної фази виділено типовий стан кожного з ресурсів розвитку та їх важливість. Ресурси розвитку підприємства є взаємопов'язаними, через що взаємно впливають один на одного. Проведені дослідження дали змогу виявити найбільш впливовий вид ресурсу – стратегію підприємства. До ресурсів, що дуже інтенсивно впливають на ресурси інших видів, але одночасно є залежними від їх впливу, належать інтелектуальний капітал, людський капітал та організаційна культура.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на моделювання зв'язку між ресурсами розвитку підприємства та формування механізму розвитку підприємства, одним із завдань якого має бути спостереження за станом ресурсів розвитку підприємства та цілеспрямований вплив на них.

Література:

1. Антикризисное управление: / Под ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 360 с.
2. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 "Менеджмент". – 2002. – № 4. – С. 76-92.
3. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. — Харьков: Бизнес-Информ, 2000. — 72 с.
4. Леонова Ю.О. Формування механізму стратегічного управління соціально-економічним розвитком акціонерного товариства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – Харків: Харківський національний економічний університет, 2005. – 20 с.
5. Никулин В. Ицхак Адизес: Сущность концепции // <http://www.management.com.ua/consulting/cons027.html>.
6. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – 423 с.
7. Погорелов Ю.С. Рушійні сили та чинники розвитку підприємства /Ю.С. Погорелов // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції "Економіка підприємства: теорія та практика". – К.: КНЕУ, 2008. – С. 315-317.
8. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: [навчальний посібник] / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Три дід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
9. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: стратегии, модели, механизмы: [монография] / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Харків: ХГЭУ, 2001. – 452 с.
10. Филонович С.Р. Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике / С.Р. Филонович // Социологические исследования. – 2005. – №4. – С. 53-64.
11. Greiner L. Evolution and Revolution as Organization Grow // Harvard Business Review. – 1972. – Vol.50, №4. – P. 37-46.
12. Pascale R., Athos A. The Art of Japanese Management. – London: Penguin, 1981.
13. Penrose E.T. The Theory of Growth of the Firm. – White Plains, NY: M.E. Sharp, 1959. – 425 p.

Ю.А. Сагайдак, канд. екон. наук

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розвиток інтеграційних процесів у світі та приєднання до них України, свідчить про посилення глобалізації економіки. У статті розглядаються основні напрями забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, досягнення якої можливе шляхом розробки державної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

The development of integration processes and join the Ukraine to them is a striking illustration of the economic globalization strengthening. The article is dedicated to the main way of competitiveness providing of the Ukrainian enterprises and the problem of the working out the government strategy of the Ukrainian production's competitiveness increasing.

Процеси глобалізації, що набувають все більшого поширення у світі, розставляють нові акценти у політичних та економічних питаннях багатьох країн, в тому числі й України. В умовах відкритості світового ринку перед українськими підприємствами постає проблема ефективної реалізації потенціалу конкурентоспроможності. Загострення конкуренції за фактори виробництва та сфери впливу, посилення економічної диференціації країн світу, зростання взаємозалежності фінансових ринків вимагає модифікації форм і методів ведення економічної діяльності. Міжнародна конкурентоспроможність будь-якої країни як імовірність реалізації конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках повинна розглядатися через призму національних інтересів, в тому числі й економічних. Стан же української економіки, в свою чергу, необхідно оцінювати у розрізі конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і продукції на світовому ринку.

Питання конкурентоспроможності на всіх рівнях не нове в економічних дослідженнях. Велика кількість наукових публікацій свідчить про актуальність і значимість обраної теми. Велика увага проблемам конкурентоспроможності національної економіки приділена у працях таких вчених як Я. Базилюка, С. Азарова, Г. Вороніна, А. Гончара, В. Гроздої, В. Дикань, Л. Довгань, В. Дубровіна, В. Клочко, Я. Жаліло, В. Окрепилова, М. Портера Т. Щедріної, Ю. Широбокова, Т. Харченко, В. Якубовського, та інших. Шляхи підвищення конкурентоспроможності національного виробництва висвітлені у наукових роботах Л. Бабія, В. Геєця, Б. Губського, І. Сіваченко, С. А. Тигіпко та ін.

Широкий спектр розглянутих та висвітлених проблем визначення, оцінки конкурентоспроможності на макро- та мікрорівні, окреслення шляхів її підвищення поглинюють та вдосконалюють подальші пошуки у даному напрямі. Вони дають можливість узагальнити та виокремити критичні точки, фактори впливу та напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов взаємозалежності та взаємопроникнення національних економік, послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики, що і є метою даної статті.

Основою конкурентоспроможності країни на світовому ринку є конкурентоспроможність національних підприємств. Саме наявність сильних товаровиробників, здатних використовувати конкурентні переваги на міжнародних ринках,

створює передумови щодо формування нових лідерів на світовій арені та посилення їхнього впливу на економічну політику інших держав.

Усі фактори, що визначають конкурентоспроможність підприємств, умовно поділяють на зовнішні та внутрішні. На внутрішні фактори підприємство може впливати безпосередньо, покращувати та вдосконалювати. Зокрема, оновлювати основні фонди, фінансувати наукові дослідження, вдосконалювати систему якості, розробляти нові маркетингові заходи. Зовнішні фактори регулювати неможливо, тому до цього повинна долучатися і держава. Це стосується питань зниження податкового тиску, захисту вітчизняних виробників у антидемпінгових розслідуваннях, створення сприятливого клімату для здійснення підприємницької діяльності, залучення іноземних інвестицій, забезпечення стабільності національної валюти, удосконалення правової бази з метою створення конкурентного середовища. Без цього неможливо досягти довгострокової конкурентоспроможності підприємств в умовах перенасиченого ринку та прогресуючої глобалізації.

На жаль, конкурентоспроможність більшості вітчизняних товаровиробників все ще залишається низькою. Погіршення економічної ситуації в Україні супроводжується спадом виробництва, зменшенням основних показників виробничо – господарської діяльності підприємств, розривом господарських зв'язків. Основною проблемою більшості підприємств є кризи неплатоспроможності та ліквідності. Все ще відбувається падіння виробництва у галузях машинобудування, нафтопереробної та целюлозно-паперової промисловості. Все це потребує впровадження дієвих механізмів, здатних підвищити конкурентоспроможність українських підприємств та забезпечити вітчизняним підприємствам-експортерам стійкі позиції на зовнішньому ринку.

Особлива увага держави має бути приділена інноваційно-інвестиційній політиці, що покликана забезпечувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств в стратегічній перспективі. Останнім часом все частіше інноваційна складова розглядається як беззаперечна запорука зростання конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Не дивлячись на це, частка інноваційно активних підприємств в Україні знизилася з 14,2 % у 2007 році до 13,0 % у 2008 році. При цьому зниження спостерігається по усіх регіонах країни (див.табл.1).

Таблиця 1. Частка інноваційно активних промислових підприємств [2]

| Регіони | Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств, % | |
|---------------------|--|----------|
| | 2007 рік | 2008 рік |
| Україна | 14,2 | 13,0 |
| АР Крим | 11,5 | 13,2 |
| Донецька область | 10,4 | 10,5 |
| Харківська область | 18,0 | 13,1 |
| Чернівецька область | 17,4 | 16,9 |
| м.Київ | 33,4 | 29,0 |

Примітка: Дані взяті вибірково

Нещодавно Україна долучилася до дослідження інноваційної активності за міжнародною методологією, починаючи з CIS 6 (пілотне обстеження 5 регіонів основного

кола підприємств та організацій, за виключенням малих підприємств, на суцільній основі). Результати обстеження показали, що у вибраних регіонах рівень інноваційної активності підприємств коливався в діапазоні 10-30%. Найбільший рівень інноваційної активності спостерігався серед великих підприємств, де чисельність працюючих понад 250 осіб, і становив від 23% до 49%, серед середніх (50-249 осіб) – 11-29%, серед малих підприємств (10-49 осіб) – 7-23%. Найвищий показник – серед великих підприємств м.Києва, найнижчий – серед малих Чернівецької області.

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств п'яти регіонів України полягав, перш за все, у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг, про що повідомили від 78% до 91% інноваційно активних підприємств. Досить вагома частка підприємств проводила навчання та підготовку персоналу до розроблення і/чи впровадження ним нових або значно удосконалених продуктів і процесів (38-65%). Майже половина підприємств м.Києва, біля 38% – Харківської і Чернівецької областей, третина підприємств АР Крим та майже чверть – Донецької області виконували дослідження і розробки власними силами. Більша частка підприємств здійснювали ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії (від третини – в АР Крим до 55% – в Чернівецькій області). Дещо менше підприємств, ніж у країнах Європи, здійснювали процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно удосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені (від 13% – у Чернівецькій області до 29% – у м.Києві та Харківській області). Укладали договори про виконання досліджень і розробок або про придбання результатів їх виконання у інших компаній, державних або приватних науково-дослідних організацій, від 16% (у Чернівецькій області) до 28% (у м.Києві) інноваційних підприємств, що в середньому більше, ніж у країнах Європейського Союзу. При цьому придбанням інших зовнішніх знань (придбання або ліцензування патентів і не патентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань у інших організацій) були зайнято від 15% (у Донецькій області) до 20% (у м.Києві) інноваційних підприємств [2].

Для здійснення інноваційної діяльності вітчизняним виробникам необхідно залучати інвестиції. Заходи економічної політики держави повинні бути орієнтовані на зміцнення конкурентоспроможності українських товаровиробників. Всупереч цьому дії уряду нерідко перешкоджають реалізації цього завдання. Зменшення інвестиційної складової бюджетних видатків, що спостерігається останніми роками, сповільнює інвестиційну активність в країні.

За даними Держкомстату у I кварталі 2009 року в Україну надійшло 1175,5 млн. дол. США прямих інвестицій, що становить 36,2 % обсягів I кварталу попереднього року. 684,1 млн. дол. було вкладено країнами Європейського Союзу, 297,4 млн. дол. – країнами СНД, 194,0 – іншими країнами. За зазначений період з економіки України нерезидентами вилучено капіталу на суму 70,1 млн. дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 квітня 2009 року склав 36526,6 млн. дол. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. Найбільшими інвесторами, як і в попередніх періодах, залишаються Кіпр (7890,2 млн. дол.), Німеччина (6441,2 млн. дол.), Нідерланди (3378,6 млн. дол.), Російська Федерація (2135,5 млн. дол.). Привабливими для вкладання коштів стали підприємства, що здійснюють фінансову діяльність, операції з нерухомим майном, інжиніринг та надання послуг підприємцям, торгівлю, ремонт автомобілів, підприємства промисловості.

На підприємствах промисловості зосереджено 22,3 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів внесено 1709,6 млн. дол., у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 1353,3 млн. дол., машинобудування – 1007,8 млн. дол., хімічну і нафтохімічну промисловість – 991,4 млн. дол. У той же час переважна частка прямих інвестицій з України спрямована до Кіпру.

На жаль, такі дані свідчать про закріплення статусу України на міжнародних ринках як сировинного придатку більш розвинутих країн світу. Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств лежить у площині усвідомлення та ефективного використання внутрішніх ресурсів та резервів держави і господарюючих суб'єктів. Одним із напрямків покращання ситуації є використання інтелектуального та інноваційного потенціалу країни, створення промислових парків, що значно посилить позиції країни. Аналізуючи різні підходи до оцінки конкурентоспроможності можна спостерігати таку тенденцію: оцінки ґрунтуються на узагальненнях, спостерігається дискримінація територій країни за регіональною ознакою, найбільші інвестиційні потоки спрямовані у розвинені галузі, тобто вкладники керуються міркуваннями найшвидшої віддачі від інвестованих коштів. Зокрема, найпривабливішими для інвестування є сфера фінансів, нерухомості, зв'язку. Пріоритетними завданнями держави наразі повинно стати створення передумов для розвитку інституцій, що зможуть давати альтернативні оцінки конкурентоспроможності України, виходячи із внутрішніх національних інтересів та стратегічних перспектив країни. Необхідним є також коригування спрямування інвестиційних потоків шляхом підвищення інвестиційної привабливості західних регіонів. Це можливо здійснити за рахунок стимулювання і активізації українських інвестицій.

Одним з напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є використання науково-технічного потенціалу і висококваліфікованих кадрів. Зокрема, Україна має власні розробки у аерокосмічній галузі, суднобудуванні, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Однак, недостатня мотивація працівників зазначених галузей, нерідко спричиняє відтік професіоналів не тільки в інші сфери діяльності, але й за кордон. За останніми даними значно зросла потреба підприємств на фахівців у галузі біології, агрономії та медицини – на 5,6%, молодших фахівців у галузі освіти – на 9,2% (див. табл. 2).

Середньомісячна номінальна заробітна плата у 2008 році становила 1806 грн. Треба визнати, що цей рівень є недостатнім. Тому основним завданням держави для утримання та підвищення ефективності використання власного науково-технічного потенціалу є збільшення соціальних гарантій – мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. В Україні ці показники є значно нижчим від відповідних стандартів країн Євросоюзу і становлять в середньому за 2008 рік 69 євро. Для порівняння варто навести цей показник за законодавством окремих держав – членів ЄС, які віднесені Свростатом до третьої умовної категорії країн за рівнем мінімальної гарантованої заробітної плати: у Болгарії – 112, Румунії – 141, Латвії – 229, Литві – 232, Словаччині – 242, Угорщині – 272, Естонії – 278, Чехії – 304, Польщі – 313 євро [4]. Рівень оплати праці науково-технічних працівників в Україні іноді навіть не сягає рівня мінімальних заробітних плат по країнам Європейського Союзу. Саме тому висококваліфіковані працівники допомагають вирішувати проблеми кадрового забезпечення інших держав.

Таблиця 2. Попит та пропозиція робочої сили за професійними групами [2]

| | Кількість громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб | | Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакансій), тис. осіб | | Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакансій), осіб | |
|---|--|--------|--|--------|---|--------|
| | 2007р. | 2008р. | 2007р. | 2008р. | 2007р. | 2008р. |
| Усього | 660,3 | 876,2 | 169,7 | 91,1 | 39 | 96 |
| у т.ч. за професійними групами: | | | | | | |
| Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) | 47,5 | 66,9 | 11,1 | 7,0 | 43 | 96 |
| Професіонали | 38,1 | 54,6 | 16,5 | 10,9 | 23 | 50 |
| з них | | | | | | |
| Професіонали в галузі фізичних, математичних та технічних наук | 9,3 | 14,7 | 5,1 | 2,4 | 18 | 61 |
| Професіонали в галузі біологічних, агрохімічних та медичних наук | 4,3 | 5,1 | 4,5 | 4,3 | 10 | 12 |

Таким чином, розробка та реалізація державної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва потребує ґрунтовних досліджень і розробки та впровадження практичних заходів, спрямованих на посилення інноваційно-інвестиційної складової та підтримки науково-технічного потенціалу країни.

Література:

1. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2000. – 473 с.
2. Сайт Держкомстату України // www.ukrstat.gov.ua
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилюк, Я.В.Белінська та ін.; За ред. Я.А.Жаліла.- К.: НІСД, 2005.- 388 с.
4. Інтернет-сторінка Євростату: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

В.І. Косинський, канд. техн. наук, доц.

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ОБРОБКИ ЗАМОВЛЕНЬ

Для малого і середнього бізнесу актуальними є експрес-рішення з моделювання бізнес-задач, які дозволяють оперативно управліти компанією. Використання імітаційного моделювання бізнес-процесів надає нові можливості підвищення її ефективності та конкурентоспроможності, реалізується на базі існуючих в компанії персональних комп'ютерах з постановкою завдань природною бізнесовою мовою. Розглянуто приклад імітаційного моделювання бізнес-задач середньої компанії на основі програмного засобу *WebSphere Business Modeler*.

In small and average business express decisions of business modeling are important and allow company to work more operatively. Realization of imitating modeling for business processes gives new opportunities of growth of its efficiency and competitiveness. It is realized on the basis of personal computers existing in the company with statement of tasks in natural language of business. An example of imitating modeling business tasks for the average company on the basis of software WebSphere Business Modeler is considered.

Дослідження ефективності діяльності компанії на основі імітаційного моделювання бізнес-процесів обробки замовень.

В моделі застосовуються методи створення композитних бізнес-процесів у вигляді наборів бізнес-сервісів багаторазового застосування із слабкими зв'язками на основі сервіс-компонентної архітектури, що дає можливість у подальшому конвертувати віртуальні моделі у реально діючі процеси.

Моделі побудовано відповідно до стандартів опису бізнес-процесів, визначення XML схеми та опису веб-сервісів. Для дослідження поведінки моделей в типових бізнес-процесах, обчислення їх кількісних параметрів та визначення економічної ефективності, їх робота імітувалася в режимі реального часу у віртуальному середовищі.

Критерії ефективності роботи компанії завжди були основним пріоритетом для визначення його ринкової конкурентоспроможності. Для оцінки впливу різноманітних факторів на ефективність роботи розроблені і використовуються різноманітні математичні методи моделювання можливої поведінки економічних об'єктів у різних реальних ситуаціях. Найбільш прості методи застосовують детерміновані функціональні залежності між факторами, які впливають на функціонування економічного об'єкту, та показниками ефективності його роботи. Проте реальний економічний стан суб'єкта господарювання можна вважати незмінним тільки певний нетривалий проміжок часу. В цілому він весь час змінюється і не є статичним.

Економічні об'єкти знаходяться у процесі динамічних перетворень і встановити вид цільової функції та обрахувати її значення, для прийняття вірних управлінських рішень, не завжди здається можливим. З іншого боку, навіть коли функціональна залежність між факторами і показниками визначена, то вона може бути або не повною, або та точність, якої можна досягти, не задовольняє вимогам сучасних динамічних ринкових стосунків. В таких випадках застосовуються статистичні підходи до створення моделі поведінки економічних об'єктів.

Динамічні вимоги для моделі можуть бути реалізованими на основі зв'язку факторів і показників та їх параметрів, які упорядковані в часі та просторі. В першу чергу для цього застосовуються методи часових та структурних рядів. Проте значна кількість моделей має адекватно відображувати економічні стосунки не тільки у відносному часовому взаємозв'язку, але ще і безпосередньо у реальному часі.

Іншою проблемою є необхідність формулювання завдання для створення математичної моделі саме у математичних термінах. Ці терміни можуть суттєво відрізнятися від економічних. Мова математична і мова бізнесова є відмінними, мають різні абстракції, різні предметні області. Саме тому тільки обмежена кількість фахівців одночасно розуміються на вирішенні питань як економічних, так і математичних. Моделювання виконується із застосуванням комп’ютерних обчислювальних засобів. Тому, до цього ланцюжку спеціалістів із своїми різними професійними «мовами» ще додаються фахівці з інформаційних комп’ютерних технологій. І теж зі своєю відмінною професійною «мовою».

Для реалізації нових проектів формується відповідна команда фахівців, яка має складатися з економістів, математиків, комп’ютерних та інформаційних спеціалістів. Звісно що це вимагає значних витрат часу на порозуміння. Застосування такого підходу для практичної роботи середнього та малого бізнесу не завжди є доцільним. Тут мають бути запропоновані інші технології.

Для повсякденного застосування привабливою здається можливість користуватися природною людською бізнесовою мовою для «співпраці» з математичними моделями економічних об’єктів, які в свою чергу працюють у комп’ютерному середовищі. Бізнесові процеси в значному ступені є процесами інтелектуальними і застосування підходів штучного інтелекту, природної людської мови для вирішення економічних завдань є доречним.

Оскільки основним каналом сприйняття інформації у людини є зоровий канал, то цілком справедливо в першу чергу використовувати саме його для створення бізнесових моделей, які визначені у бізнесових термінах і являють собою графічні структури. Вся математика формується програмою і її складність має бути скритою від користувача.

Розвиток комп’ютерної локальної та глобальної мережної архітектури сам по собі став технологічною основою переходу в управлінні від автоматизації окремих бізнес-процесів в окремому бізнес-підрозділі до інтеграції багатьох різномірних процесів на рівні підприємств. Проте, як і інші технології, інформаційні мають свої власні обмеження і їх треба враховувати при розробці і застосування нових методів. В першу чергу до них можна віднести проблеми «декомпозиції системи» та проблеми «взаємодії із системними засобами».

Комп’ютерні системи управління бізнесом мають тенденцію набувати монолітності. Основні функції системи реалізуються у вигляді спеціалізованих програмних компонент. Зв’язками між ними стає важко управляти. Крім того, з одного боку складні взаємозалежності між бізнес-моделями, а з іншого боку необхідність переносити вирішення бізнес-задач з однієї апаратної платформи на принципово іншу, або одночасне використання різних апаратних платформ та різного програмного забезпечення, дуже ускладнюють реалізацію таких систем.

Інформаційні системи використовуються фірмами у різноманітних бізнес-процесах, для моделювання яких потрібна велика кількість різноманітних параметрів. Настройка цих параметрів у відповідність із вимогами бізнесової спеціалізації займає досить багато часу та вимагає високої кваліфікації персоналу. Тобто вартість застосування інформаційної системи стрімко зростає.

Корпоративні системи будуються за модульним принципом. В кожному модулі моделюється функціональність одного бізнес-підрозділу, тому досить важко створити крос-процеси, які мають працювати поміж підрозділами і ще важче вносити потрібні зміни для відображення динаміки бізнес-процесів. Ці обмеження впливають на загальну ефективність управління. Не інформаційна система змінює свої функції на потребу повного моделювання бізнес-процесу, а як менш гнучка структура, вона починяє обмежувати потреби бізнесу. Можливі тільки ті функції, про які вона «знає і вміє робити», а не ті які потрібні для ефективного виконання бізнес-задачі.

Інноваційний підхід до зміни управління бізнес-процесами часто потребує повної зміни технологій бізнесу, а не часткової, або навіть простої, автоматизації традиційних телефонно-паперових технологій управління. Для мінімізації загальної вартості володіння, управління ризиками і захисту інвестицій при впровадженні систем управління в ній мають бути реалізовані всі існуючі нормативні законодавчі вимоги, можливість повного моніторингу та аудиту всіх показників окремих бізнес-рішень.

Таким є зовсім не повний перелік основних питань, які мають бути враховані при моделюванні економічних об'єктів.

Застосування програмних інструментальних методів сучасного імітаційного моделювання вирішує більшість вище означених проблем. На відміну від традиційних математичних методів, які широко використовуються для моделювання бізнес-процесів, інформаційні методи ґрунтуються на мережних можливостях комп'ютерних систем та на графічному представленні бізнес-задач. Створюється повноцінна працююча віртуальна модель бізнес-процесів з управлінням командами природної бізнесової мови і яка має широкі можливості моделювання роботи системи у режимі реального часу, з графічним відображенням значної кількості економічних індикаторів та автоматичному контролю всіх важливих показників.

В якості приклада застосування інформаційного моделювання обрано технології, які мають можливості змінювати динаміку бізнес-процесів в умовах гетерогенності систем і середовищ. Зараз такими технологіями вважаються бізнес-застосування на основі сервіс-орієнтованої архітектури, яка забезпечує відкриту нейтральну технологічну модель реалізації в термінах бізнес-функцій. Вона пропонує моделі зборки бізнес-процесів з набору окремих бізнес-сервісів, які надають можливість представляти бізнес-логіку у вигляді компонентів повторного використання і могуть бути легко інтегровані в складне композитне бізнес-рішення.

Для моделювання було обрано середню за розміром компанію, яка займається постачанням обладнання, комплектуючих та матеріалів в певному регіоні. Компанія спеціалізується на оптових продажах. Вона має певні проблеми з ефективністю організації власних бізнес-процесів, які не поновлювалися вже декілька років і додатковий тиск з боку конкурентів, які застосовують нові бізнес-технології.

Стислий перелік основних проблем компанії: на думку клієнтів час роботи центра обробки замовлень незручний, прийом замовлень по телефону повільний, процес перевірки замовлень призводить до затримок постачань, постійні клієнти незадоволені тривалим терміном надання кредиту і як наслідок, компанія втрачає клієнтів та прибуток.

Бізнес метою компанії є збільшення доходів і зменшення витрат. Конкретно: реалізувати прийом замовлень клієнтів 24 години на добу 7 днів на тиждень, середній термін обробки замовлень має бути скороченим до 2-х днів, забезпечення надання кредитних позик до 80 відсотків замовлень, оптимізувати ресурси, зменшити кількість персоналу та змінити його бізнес-ролі, запропонувати повну зміну бізнес-технологій процесу продажів.

Оцінка ефективності бізнес-процесів виконується за критеріями:

t – термін виконання замовлення, днів ($1 \leq t \leq 2$),

p – ймовірності вибору проміжних та вихідних результатів,

k – коефіцієнти ваги для вибору варіантів рішень,

n – кількість наданих кредитів, % ($75 \leq n \leq 80$),

v – вартість процесу.

Перелік потрібних бізнес-метрик: секундомір часу виконання замовлення, індикатор нового замовлення, індикатор відвантаження замовлення клієнту, лічильник замовлень, лічильник відвантажених замовлень, індикатор повторного використання нового замовлення, індикатор повторного використання відвантаження замовлення новому клієнту.

Агреговані метрики: загальна кількість замовлень, відвантажені замовлення.

Точне представлення бізнес-процесів можливо за умов створення адекватної моделі і дослідження поведінки цієї моделі в різних умовах.

На мал.1 запропонована структура моделі обробки замовлень для компанії.

Вирішення задачі починається з обстеження існуючих бізнес-процесів, та їх документування. Далі складається схема продажів від отримання замовлення до відправки товару, чи відмови на постачання. Визначаються бізнес-об'єкти (запити, замовлення, дані про клієнта, товари та документи на товар) та їх атрибути (статус замовлення, кредитний рейтинг), ресурси (механізми, паливо, транспорт, папір для принтерів) з розкладом їх використання (денна зміна, вечірня зміна, вихідні дні, святкові дні) та ролі (менеджери, відправники вантажів, системи каталогів, системи обробки замовлень, системи підтримки клієнтів).

Підготовлена інформація є початковою для створення імітаційної моделі за допомогою інструментарію Business Modeler в середовищі WebSphere [1,2].

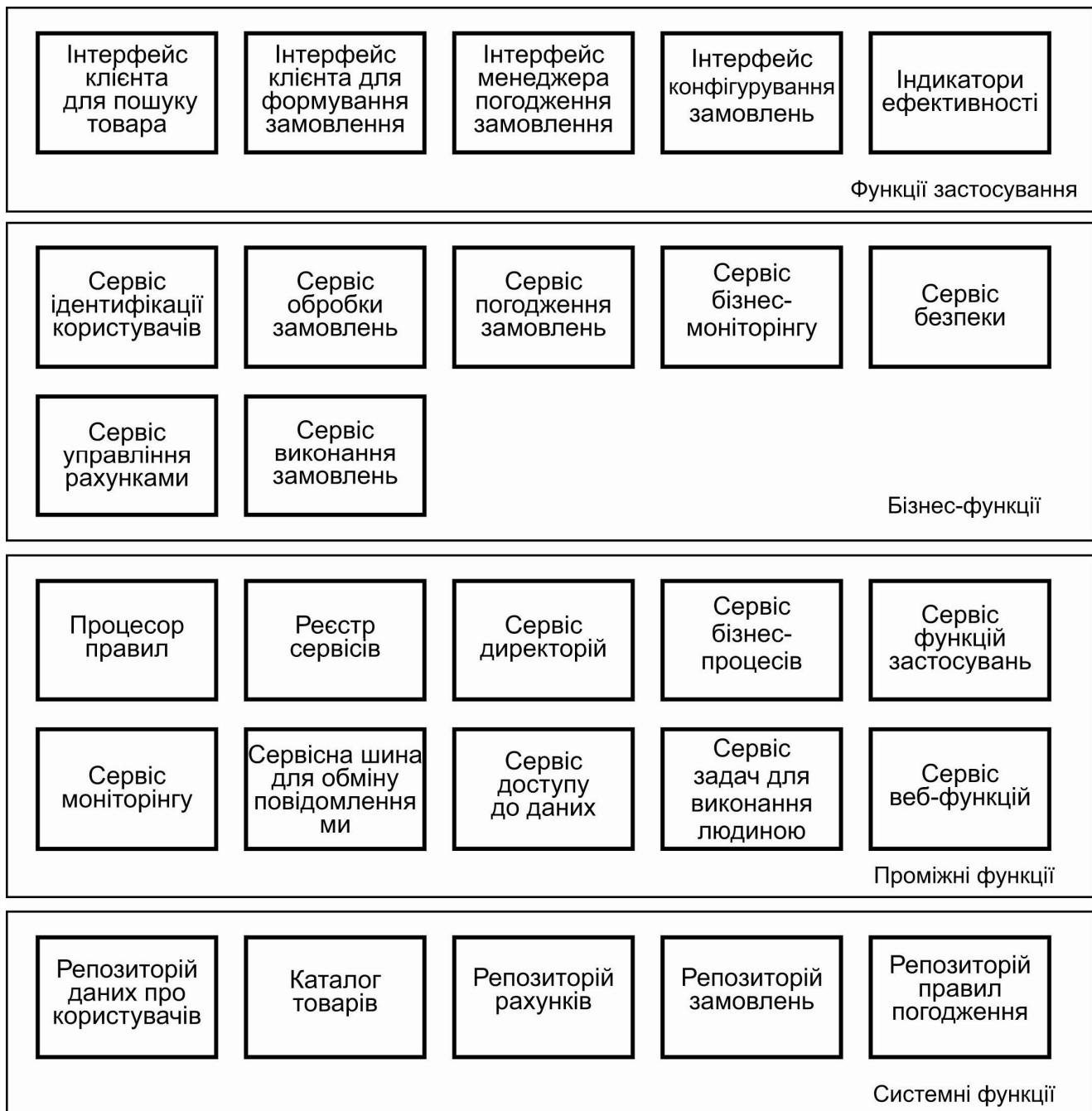


Рис.1. Структура моделі обробки замовлень

На рис. 2 і рис. 3 представлені скріншоти графічних моделей процесів з отримання замовлення і з обробки замовлення.

Для запуску процесу моделювання потрібно визначити ресурси компанії та ймовірності прийняття рішень: корпоративні стратегії, схему процесу, необхідні людські ресурси та таблицю вартості, таблицю тривалості, таблицю доступності людських ресурсів, ймовірності для таблиць вибору, ймовірності для таблиць вихідних результатів, визначити профіль (режим роботи) та атрибути для моделювання. Ввести всі дані в відповідні поля форм Modeler і запустити сеанс вимірювання. В інтерактивному режимі проаналізувати результати моделювання.

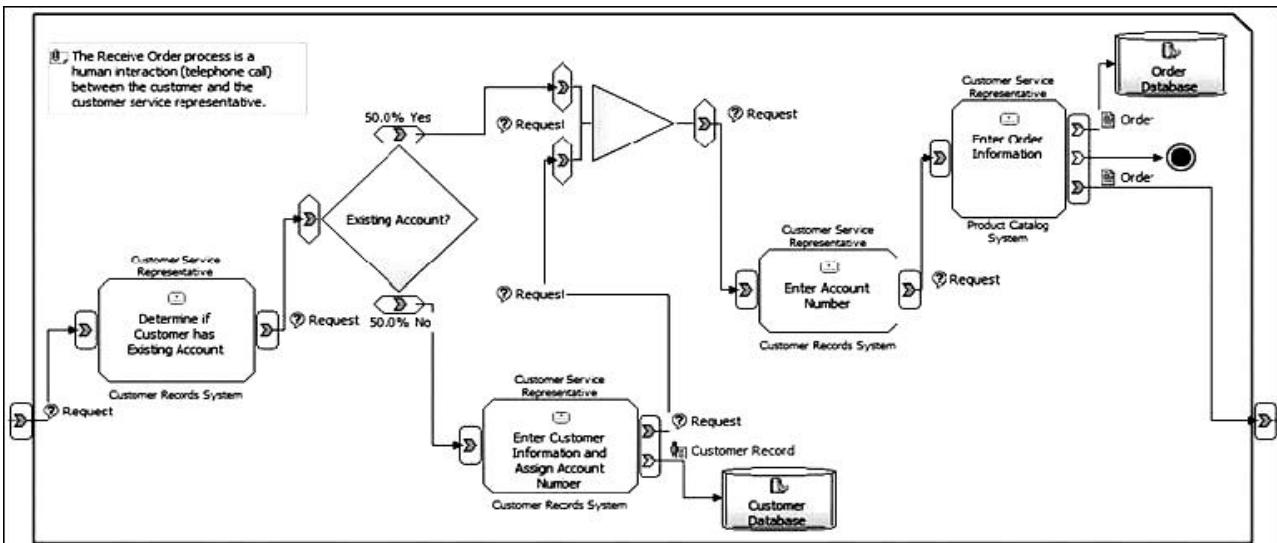


Рис.2. Модель процесу отримання замовлення

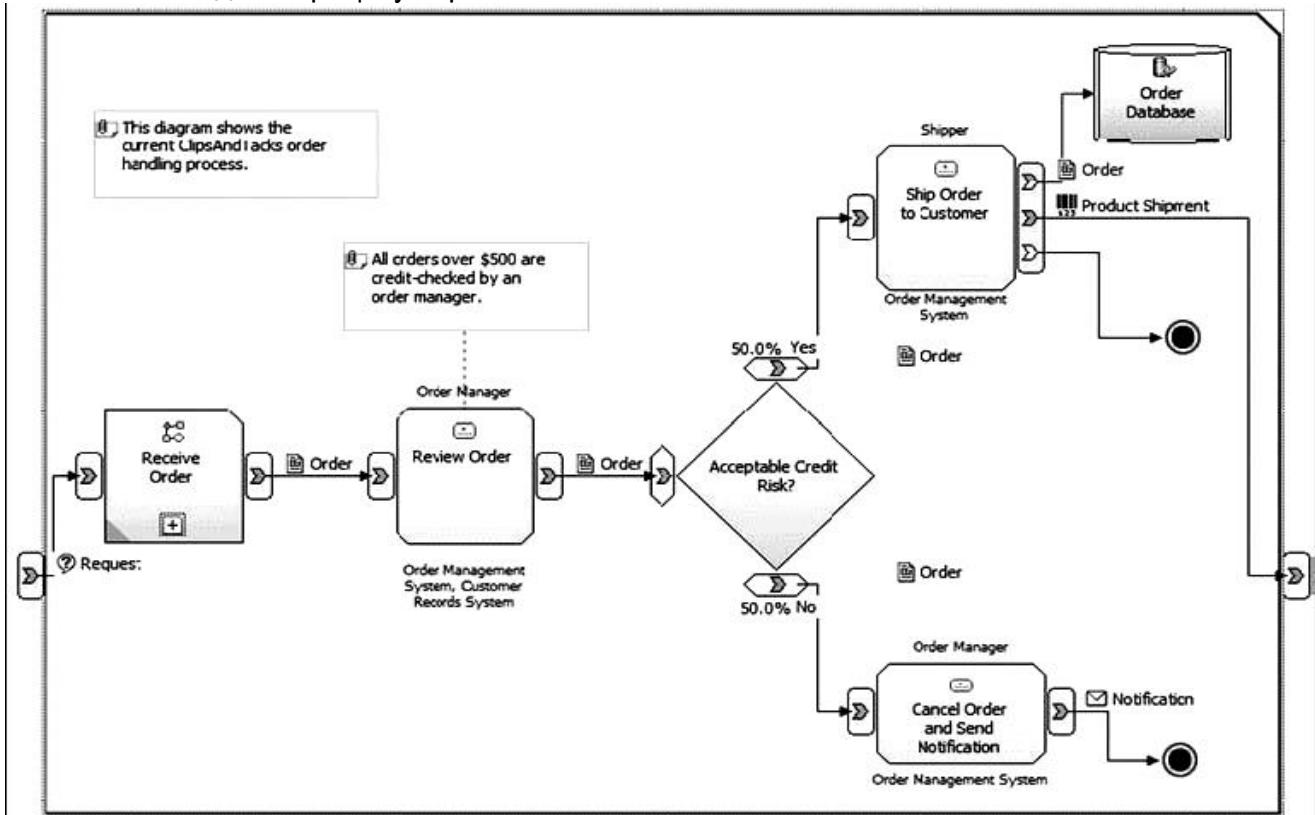


Рис.3. Модель процесу обробки замовлень

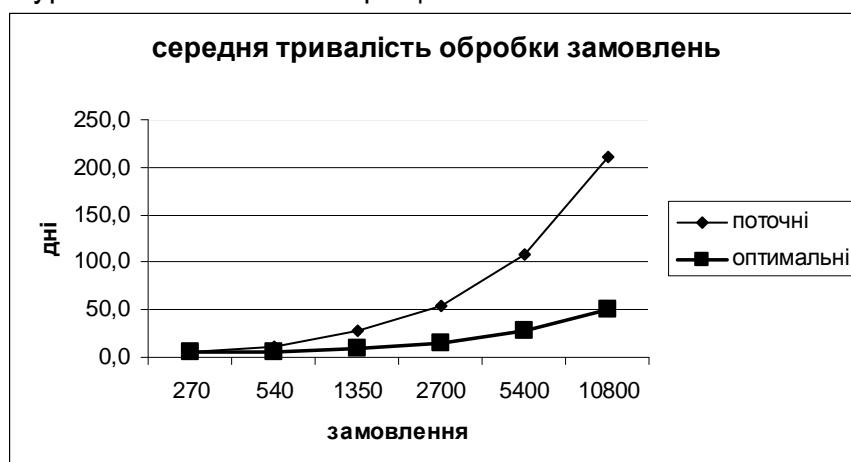
Для аналізу результатів використовуємо чотири групи показників: тривалість процесу (функція Dynamic Analysis), результати за варіантами виконання процесу, використання ресурсів, вартість процесу.

Аналіз процесу визначає потрібну тривалість моделювання для досягнення достовірної оцінки ефективності. На рис. 4 представлена ілюстрація аналізу динаміки моделі.

| Attributes - Order Handling (Current) Profile | | Simulation Control Panel | | Errors (Filter matched 0 of 0 items) | | Dynamic Analysis X | |
|---|-------------------|-----------------------------------|---|--------------------------------------|------------|---|------------|
| Profile Specification Order Handling (Current) Profile 5:44:49 PM PST | | | | | | | |
| Resource Usage | | Simulation result | | Process Cost | | Simulation result Mo... | |
| Activity Name | Activity Durat... | Requirement ... | Resource or Role Name | Requirement Dur... | Quantity | Inp... | Di... |
| <input type="checkbox"/> Acceptable Credit Risk? | | | | | | No Yes | 30% 70% |
| <input type="checkbox"/> Cancel Order and Send N... | 1 second | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Order Manager Order Management System | 2 minutes 2 minutes | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order Determine... | 20 seconds | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Customer Service Repres... Customer Records System | 20 seconds 10 seconds | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order Enter Acc... | 20 seconds | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Customer Service Repres... Customer Records System | 10 seconds 5 seconds | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order Enter Cust... | 6 minutes | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Customer Service Repres... Customer Records System | 5 minutes 45 sec... 15 seconds | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order Enter Ord... | 12 minutes | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Customer Service Repres... Product Catalog System | 12 minutes 8 minutes | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Receive Order Existing A... | | | | | | Yes No | 50% 50% |
| <input type="checkbox"/> Review Order | 20 minutes | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Order Manager Order Management System | 20 minutes 1 minute | 1.0 1.0 | | |
| <input type="checkbox"/> Ship Order to Customer | 16 minutes | | | | | | |
| | | Role Bulk Resource | Shipper Order Management System | 15 minutes 1 minute | 1.0 1.0 | | |

Рис.4. Модель тривалості виконання замовлення

Для нашого сценарію маркер представляє собою запит. Нехай компанія отримує 34 запитів на годину, тоді за 8-годинний робочий день кількість маркерів для моделювання дорівнює 272. Максимальна тривалість оцінки ефективності 1 рік, або 365 днів. Одиниця виміру результатів 1 хвилина. Надходження замовлень випадкове за розподілом Гауса. Отримані результати (див. таблицю та діаграму) дозволяють зробити висновки про «вузьке» місце з ресурсами і змінити їх на краще.



| | | | | | | |
|------------------------|----------|----------|----------|-----------|------------|-------|
| Кількість замовлень | 270 | 540 | 1350 | 2700 | 5400 | 10800 |
| Кількість днів / годин | 4 д 19 г | 10 д 9 г | 27 д 9 г | 54 д 15 г | 108 д 12 г | 211 д |

Аналіз результатів за варіантами надає детальну інформацію про пропускну здатність для кожної задачі. Маємо 4 варіанти з відповідним розподіленням (рис.5).

| Attributes - Review ... | | Simulation Control P... | | Errors (Filter match...) | | Dynamic Analysis X | | Static Analysis | | Technical Attributes ... | |
|--|--------|-------------------------|--|----------------------------|--|--------------------------|--|--------------------|--|--------------------------|--|
| Process Duration Simulation result Thursday, December 29, 2008 3:15:06 PM PST Order Handling (Current) Profile 3:46:24 | | | | | | | | | | Technical Attributes Vie | |
| Process Duration Simulation result Thursday, December 29, 2008 3:15:06 PM PST Order Handling (Current) Profile 3:46 PM | | | | | | | | | | | |
| Case Name | | Distribution | | Success Status | | Average Elapsed Duration | | Average Throughput | | | |
| Case 1 | 34.07% | Succeeded | 3 days 17 hours 26 minutes 4.945 seconds | 0.011181 work items / hour | | | | | | | |
| Case 2 | 18.15% | Succeeded | 10 days 5 minutes 21.938 seconds | 0.004265 work items / hour | | | | | | | |
| Case 3 | 34.07% | Succeeded | 8 days 1 hour 51.956 seconds | 0.005181 work items / hour | | | | | | | |
| Case 4 | 13.7% | Succeeded | 6 days 5 hours 24 minutes 37.432 seconds | 0.006693 work items / hour | | | | | | | |
| Weighted Average | | | 6 days 16 hours 17 minutes 18.5 seconds | 0.006239 work items / hour | | | | | | | |

Рис.5. Варіанти процесу виконання замовлення

З'ясували, що середня пропускна здатність в деяких варіантах (1,4) неприпустимо низька.

Основні витрати часу припадають на процеси введення номеру та реквізитів клієнта. Для її підвищення можна змінити модель процесу або перерозподілити ресурси застосувавши іншу модель з аналізу ресурсів.

Таблиця ресурсів показує експоненціальне зростання витрат часу співробітника на обслуговування клієнта. Цей час і є «вузьким» місцем процесу. Можливі рішення: передаємо дію «Отримання замовлення» від менеджера компанії до клієнта, який сам буде складати замовлення через веб-сервіс компанії.

Модель дозволяє виконати вартісний та інші види аналізу, вивчити витрати, календарні плани, ресурси, технологічні процеси та інші фактори, які впливають на ефективність конкретного процесу і при виникненні потреби покращити його.

За результатами моделювання були запропоновані зміни бізнес-технологій:

- в процесі «Прийняття замовлень» співробітників треба замінити веб-сервісом, який надає інформацію про клієнта і товар;
- замовлення будуть прийматися за схемою 24 г/7 д;
- клієнт самостійно заповнює веб-форму і відправляє замовлення;
- замовлення перевіряються автоматично процесором за бізнес-правилами;
- підвищується поріг суми замовлення для постійних клієнтів, який потребує погодження менеджером, інші замовлення перевіряються автоматично.

Ці зміни знову моделюються та визначається нові ефективність і вартість.

Невеликі компанії, як правило, мають незначний капітал на етапі свого становлення і відсутність висококваліфікованих економістів аналітиків. Для малого і середнього бізнесу актуальними є експрес-рішення з моделювання бізнес-задач, які дозволяють оперативно управляти компанією з підтримкою фінансового і адміністративного планування, формувати звіти, виконувати їх консолідацію, моделювати, контролювати та аналізувати ключові показники ефективності. Використання програмних засобів імітаційного моделювання бізнес-процесів надає нові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності і не вимагає високої кваліфікації тому, що реалізується на базі існуючих в компанії персональних комп’ютерах з використанням природної бізнесової мови.

Література:

1. Business Process Management Initiative: <http://www.bpmi.org/>
2. WebSphere Business Modeler. <http://www.ibm.com/software/integration/wbimodeler/>
3. WebSphere Integration Developer. <http://www.ibm.com/software/integration/wid/>
4. WebSphere Process Server. <http://www.ibm.com/software/integration/wps/>
5. WebSphere Business Monitor. <http://www.ibm.com/software/integration/wbimonitor/>

ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ НА ГЛОБАЛЬНУ ТА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідження впливу подальшої концентрації та централізації капіталу, як невід'ємної частини процесу глобалізації, на глобальну та національну економіки.

The article are describe research influence of capital's concentration and centralization, which are parts of common process globalization and its influence at global and national economic.

Одним з проявів процесу глобалізації є постійно зростаюча концентрація і централізація капіталу в світовій економіці. Саме процес глобалізації сприяв появи на світовій арені транснаціональних корпорацій, які поступово перетворилися на потужних суб'єктів світової економіки, спроможних впливати на геоекономічну ситуацію в світі та зміну світової архітектоніки. Тому, досліджуючи процес глобалізації та вплив концентрації і централізації капіталу на світову економіку, актуальним є з'ясування наслідків діяльності транснаціональних корпорацій, як основної форми концентрації та централізації капіталу, на глобальну та національну економіки.

Метою статті є дослідження наслідків впливу концентрації та централізації капіталу, як невід'ємної частини процесу глобалізації, на глобальну та національні економіки.

Останнім часом багато вчених економістів і політиків займаються проблемами глобалізації світової економіки. Зокрема, Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Білорус О.Г., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Гражевська Н.І., Іноземцев В.Л., Філіпенко А.С., Френклін Р.Рут., та інші. Процеси концентрації та централізації капіталу, зокрема, провідна форма концентрації капіталу - транснаціональні корпорації, досліджуються такими вченими як Астапович А., Вейне Г., Деринг У., Жамен С., Зайдель Х., Кизим Н.А., Коно Т., Лекур Л., Мільнер Б., Новицький В., Плотніков О., Рокоча В., Рогач О., Росс Д., Соколенко С., Степанов В., Теммен Р., Удовік С., Уткин Є.А., Шерер Ф., Шимай М. та ін.

Перш ніж визначити вплив концентрації та централізації капіталу на національну та глобальну економіки, вважаємо за необхідне докладніше дослідити сутність процесу глобалізації світової економіки.

Термін "глобалізація" розглядається як феномен злиття ринків, який почав виразно проявлятися з початку 80х років ХХ ст. Українська економічна енциклопедія дає таке її визначення: "Глобалізація (фр. global – загальний, всесвітній, від лат. globus – куля) – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60х років ХХ ст. набуває форм постійного неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік. ... характеризується перманентністю темпів зростання світової торгівлі та валового внутрішнього продукту в усіх розвинутих країнах. Глобалізація виявляється у розширенні проникнення компанії в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а в широкому значенні – за допомогою іноземних інвестицій ..." [1, с.264].

Як зазначають Базилевич В.Д. та Базилевич К.С., "...глобалізація – всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно – технологічних, фінансово-економічних, суспільно – політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей" [2., с.126].

Глобалізація трактується Стрижено А.А. як "процес територіальної експансії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності по всьому світу, їх проникнення на максимальну кількість ринків. Вона визначається як зростаюче інтегрування окремих країн у світову економіку, яке пропонує виміряти часткою, яка складає чистий експорт країни в загальному обсязі валового внутрішнього продукту" [3, с.3].

В.С.Савчук і Ю.У.Зайцев розуміють економічну глобалізацію як "процес структурних змін і поетапного формування органічно цілісного світового господарства як необхідного елемента становлення та розвитку цілісності світового суспільства" [4., с. 430].

МВФ зазначає, що "...глобалізація виражається у зростаючому взаємозв'язку країн у світі в результаті зростаючого обсягу та різноманітності трансграничного руху товарів та послуг, а також швидкого та широкого розповсюдження всіх видів технологій" [5., с. 14].

На сьогоднішній день серед вчених не існує однозначної позиції щодо доцільності глобалізації, поглиблення інтеграційних процесів. Існують кардинально протилежні погляди на оцінку явища - глобалізації. З одного боку, глобалізацію розглядають як ключовий феномен майбутнього світового розвитку. З іншого – яскраво виражене негативне ставлення до глобалізації та звинувачення її в зростанні розшарування всередині країни та між країнами, загрозі зайнятості та життєвим стандартам. На наш погляд, обидві ці думки мають право на існування. Так, наприклад, з одного боку, наслідком глобалізації стали фінансові кризи у 90-х роках ХХ ст. в Росії, Бразилії, Індонезії, Мексиці та ін. З іншого, більшість цих країн не досягли б відчутних темпів зростання, якби були ізольовані від глобальних ринків капіталу. Але факт прогресуючих ускладнень глобальних процесів визнається як противниками, так і прибічниками процесу глобалізації та системної інтеграції.

Взаємозалежність країн стає однією з найістотніших рис процесу глобалізації світової економіки. Змінюючи характер економічного зростання і напрями розвитку порівняльних переваг, глобалізація веде до того, що кордони, які визначають сферу розвитку окремої галузі, вже проходять не в межах окремих країн, а дедалі частіше об'єднують різні країни. Конкурентоспроможність економіки країни, таким чином, все більше визначається ступенем її зачленення до глобально функціонуючих комплексів, які формуються значною мірою на основі внутрішньофірмового поділу праці транснаціональних корпорацій та їх активних транскордонних операцій. Перехід транснаціональних корпорацій до створення єдиних систем інтегрованого виробництва означає посилення взаємозалежності країн, появи їх (ТНК) нових форм і напрямів.

Як невід'ємна частина глобалізації економіки, подальша концентрація і централізація капіталу, зокрема, розширення діяльності та могутності транснаціональних корпорацій, має потужний вплив на національні економіки та світову економіку в цілому.

Глобальна трансформація світової економіки, яка відбувається під впливом транснаціоналізації, технологічної революції та інших факторів, призводить до виникнення якісно нового рівня взаємозалежності країн. Такі відносини зростаючої взаємозалежності відтворюються не тільки в планетарному масштабі, але й на регіональному і

субрегіональному рівнях, формуючи у своєму переплетінні та єдності контури майбутнього світу.

Про зростання взаємозалежності країн світу свідчить наступне. За даними ЮНКТАД, на початку 90-х років у світі нарахувалось 37 тис. транснаціональних корпорацій (ТНК), які мали 170 тис. закордонних філій, а до 2004 року ці цифри зросли відповідно до 70 тис. і, як мінімум, 690 тис., майже половина з них знаходилась у країнах, що розвиваються. Сукупна чисельність персоналу ТНК зросла з 1990 по 2004 рр. з 24 млн. до 57 млн. чоловік. На них припадає десята частина світового ВВП та третина світового експорту[6, с.14]. Більше 40% активів найбільших компаній світу розміщені поза країною знаходження материнських компаній [7, с. 201].

На валовий продукт, вироблений ТНК, припадає приблизно ¼ світового ВВП. Додана вартість, вироблена найбільшими корпораціями, перевищує ВВП невеликих країн. Загальний обсяг продаж, здійснених в 2004р. закордонними філіями ТНК, склав майже 19 трлн. дол., експорт – 3,7 трлн., а чисельність зайнятих робітників – майже 57 млн. чоловік. На ТНК припадає майже половина глобальних видатків на НДДКР і не менше 2/3 комерційних витрат на дослідження та розробки (за оцінками – 450 млрд. дол.) [8, с.15].

За даними Б.Мільнера, "500 найпотужніших ТНК реалізують 80% всієї продукції електроніки та хімії, 95% - фармацевтики, 76% - продукції машинобудування"[9, с.67]. В той же час триста найбільш потужних компаній володіли 25% всього капіталу, що використовується у світовій економіці та забезпечували 70% прямих закордонних інвестицій [7, с. 207].

Темпи зростання світового товарообігу впевнено випереджали зростання ВНП. За даними, що наводить В.Іноземцев [10], за період з 1980р. по 1992р. сумарний ВНП у всіх державах світу зріс з 3,8 до 18,9 трлн. дол., а зростання обсягів торгових оборотів підвищився з 0.3 до 3.5 трлн. дол. У 2001 році обсяг світової торгівлі зріс на 7% і досяг 6 трлн. дол. [11, с.5], а сумарний ВНП – 29,2 трлн. дол. [12, с. 376].

З одного боку, ці дані свідчать про зростання взаємозалежності країн світу. Однак, якщо проаналізувати структуру торговельних потоків, то виявиться, що торгівля між індустріально розвиненими країнами зростала більш швидкими темпами і частка взаємопоставок в їх зовнішньоторговельному обороті складала : в 1953р. – 38% загального обсягу експорту, в 1963р. – 49%, у 1973р. – 54%, у 1990р. – 76%, а наразі – біля 85% [7, с.207].

За дослідженням Іноземцева В., "...у 1999р. відношення експорту до ВНП в Сполучених Штатах було втричі меншим, ніж у Великобританії 150 років тому, в середині 40-х років XIX століття. Країни, що розвиваються, та нові індустріальні країни вносять непропорційно малий внесок у світову торгівлю: в 1998 році Китай поставив на світовий ринок меншу за вартістю товарну масу, ніж Бельгія!" [10].

При цьому основна частка зовнішньоторговельного обороту провідних країн світу припадає на їх сусідів, принадливих до клабу економічних лідерів. Для США провідним партнером являється Канада (її частка у зовнішньоторговельному обороті – 20%), для Японії – США (28%), для Канади – США (77!%), для Франції - Німеччина (16%), для Німеччини – Англія (10%), для Англії – США (20%)[13, с.3-14.].

Якщо проаналізувати розподіл найбільших у світі ТНК по країнах, то можна дійти висновку, що на 3 провідних економічних центри світу (Сполучені Штати Америки, країни ЕС та Японія), припадає 92% найбільших ТНК [14, с.334.]

Зазначимо, що глобалізація поширюється на групу найбільш розвинених країн, що входять в основному в ОЕСР (організацію економічного співробітництва та розвитку) (29 країн) і тільки 5% торгівельних потоків, що починаються і завершуються на території однієї з держав – членів ОЕСР, виходять за межі цього об'єднання[7, с.208]. В той же час, "...розвинені постіндустріальні країни імпортують товарів та послуг на суму, що не перевищує 1,2% їх сумарного ВНП"[15, с.107 -108].

Серед країн ОЕСР експорт зростає удвічі швидше, ніж в інших країнах. Якщо в 1960р. частка експорту становила 9,5% ВНП цих країн, то наприкінці століття - 20%. Але в 1900р. цей показник вже становив 20,5% [16].

Ті самі тенденції спостерігаються й на ринку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (а головним інвестором на сьогодні є транснаціональні корпорації). Так, в умовах фінансової глобалізації інвестиційні ресурси переміщуються згідно принципу господарської доцільності та концентруються в регіонах, де можна досягти найбільшої ефективності. Притік ПІІ стає одним з ключових критеріїв статусу країни, успішності її включення до світового співтовариства. Основною тенденцією розвитку ринку ПІІ є підвищення частки розвинених країн і зниження частки країн, що розвиваються. Так, у сфері імпорту інвестицій близько 73% припадає на промислово розвинуті країни, понад 24% - на країни, що розвиваються, і менше ніж 3% - на країни Центральної та Східної Європи [17, с.68].

У сфері експорту інвестицій розвинуті країни концентрують понад 90%, країни, що розвиваються, -8%, а країни Центральної та Східної Європи – менше одного процента [17, с.68].

Основна частка загального обсягу вивезення (92%) і ввезення (80%) інвестицій припадає на США, Європейський Союз та Японію[18, с.76].

Особливістю світового ринку інвестицій є висування на провідну роль на міжнародному ринку інвестицій саме Євросоюзу. Країни ЄС є найбільшими інвесторами завдяки обміну капіталами між собою. Близько 80% усього експорту ПІІ припадає на європейські країни: Велику Британію, Німеччину, Францію, Нідерланди та Швейцарію. За обсягом залучених інвестицій перше місце посідають США, потім ідуть Німеччина, Велика Британія, Бельгія [17, с.68].

Країни, що розвиваються, істотно поступаються промислово розвинутим країнам за масштабами міжнародного інвестування. В основному, транскордонне інвестування в цих країнах здійснюється в рамках інтеграційних об'єднань, а вивезення капіталу з країн, що розвиваються, в розвинуті країни незначне.

Країни, що розвиваються, і країни з переходною економікою прагнуть привернути інвестиції за рахунок створення пільгового режиму господарювання для іноземного інвестора, використовують заходи промислової політики, пов'язані зі стимулуванням міжфірмової кооперації між вітчизняними та іноземними інвесторами, заохочують експортну діяльність підприємств з іноземною участю тощо.

Найбільш ліберальний підхід до залучення ПІІ серед країн, що розвиваються, характерний для Латинської Америки. Серед країн, ринок яких ще формується, найбільш привабливими для іноземного інвестора є Бразилія, Аргентина, Мексика, Польща, Чехія.

Отже, можна зробити висновок що рівень взаємозалежності країн за останні сто років не збільшився (теж саме можна сказати і про потоки капіталу). На думку В.Штоля: "... реальна

світова економіка залишилась практично на тому ж рівні глобалізації, що і в перші три десятиліття ХХ ст., і значна частка людства (більше 50%), як вважають фахівці, поки що не огорнута процесом глобалізації" [19, с.53].

Таким чином, за твердженням С.Л.Удовика,"... ми спостерігаємо новоутворення групи високорозвинених практично самодостатніх країн, що все більше відриваються від переважної більшості країн ... світу. І на Заході зростає розуміння відносно безперспективності ринків країн, що розвиваються" [7, с.209].

Результатом нерівномірного розвитку світової економіки та зниження (а не зростання!) взаємозалежності країн, стало збільшення розриву в середньому рівні доходів між найбагатшими та найбіднішими країнами.

Ці висновки підтверджуються і підрахунками ЮНКТАД. За даними ЮНКТАД 1999 року [20], за останні двадцять п'ять років розрив у рівні доходів між країнами та групами населення не зменшився, а, навпаки, зрос. Економічна неріvnість посилилась, розрив в доходах між бідним та багатим населенням світу збільшився. Лібералізація торгівлі призвела до посилення розриву в оплаті висококваліфікованих та некваліфікованих робітників не тільки у промислово розвинутих країнах, але й у країнах, що розвиваються. Серед фірм, як правило, виграли від процесу глобалізації великі міжнародні, глобальні лідери в технології, а програють малі, національні, ті, що не йдуть на ризик і мають відсталу технологію. Серед країн, що виграють, експортери капіталу та технологій, нетто – кредитори, країни з гнучкою економікою і висококваліфікованими робітниками. Серед країн, що програють, - імпортери капіталу та технологій, нетто-позичальники, країни з структурно жорсткою економікою і некваліфікованими робітниками. Країни з трансформаційною економікою та країни, що розвиваються, "програють" країнам з розвинutoю економічною системою в грі під назвою "глобалізація". Глобальна конкуренція спонукала крупні міжнародні фірми посилити свої позиції на ринку за рахунок поглинань і придбань, що зробило ринкові структури скоріше олігополістичними, ніж конкурентними. Посилилось суперництво між країнами за експортні ринки та іноземні капіталовкладення, що отримали назву "перегони донизу", що призвело до нерівного розподілення вигод від торгівлі та інвестицій.

Досліджуючи вплив концентрації та централізації капіталу на глобальну економіку, треба зазначити, що діяльність ТНК (як провідної форми концентрації капіталу), їх конкуренція між собою та різноманітні конкурентні стратегії (злиття, поглинання та ін) є потужним фактором змін геоекономічної ситуації світу. Транснаціональні корпорації здійснюють економічний та політичний вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому. Враховуючи процес транснаціоналізації, сучасні ТНК є скоріше суб'єктом глобального економічного середовища, ніж суб'єктом національної належності. Країна первинного походження (базування) розглядається ними лише з позиції наявності на цій території переваг розміщення для корпорації. Сучасні ТНК вже не орієнтуються на інтереси певної країни, навіть якщо це країна первинного базування. Пріоритетом є тільки власні інтереси транснаціональної корпорації. Більша частка діяльності ТНК знаходиться поза контролем національної держави, і, відповідно, важелів впливу на корпорації у окремої держави стає все менше. У зв'язку з цим виникають суперечності що до впливу ТНК на національні та глобальну економіки.

Як провідні гравці на глобальній економічній арені, ТНК здійснюють як позитивний, так і негативний соціально – економічний вплив на приймаючу країну і на країну базування. Приймаюча країна визначається, як країна, на території якої розташовані філії

транснаціональної корпорації, країна, що приймає інвестиції від ТНК. Країна базування транснаціональної корпорації розглядається як країна, якій підконтрольний капітал ТНК, країна, де знаходиться "материнська" компанія, країна, що експортує інвестиції.

Отже, позитивний економічний вплив ТНК проявляється в тому, що приймаюча країна отримує нові можливості щодо стимулювання розвитку національної економіки; збільшення обсягу продукту, що виробляється, і прибутку; прискорення економічного зростання і розвитку; одержання додаткових ресурсів та податків від діяльності ТНК. Залучення іноземного капіталу за допомогою ТНК сприяє зменшенню безробіття в приймаючій країні. В країні налагоджується виробництво конкурентоспроможної продукції, яка насичує внутрішній ринок (тобто відпадає необхідність в імпортованні цих товарів), тайде на експорт, що в свою чергу сприяє зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни. Розвивається внутрішньо регіональна торгівля, підвищується ступінь конкурентоспроможності національних ринків (ТНК підривають позиції місцевих монополій; із загостренням міжнародної конкуренції ТНК почали формування змішаних компаній з участю місцевого капіталу). Позитивний вплив проявляється також у впровадженні нових технологій, випуску нових видів продукції, розвитку нового стилю менеджменту тощо.

Негативний економічний вплив ТНК для приймаючої країни проявляється в тому, що представники цієї країни не допускаються до участі в проведенні НДДКР; існує посилення експлуатації і встановлення зовнішнього контролю з боку корпорації; ТНК можуть маніпулювати цінами з метою уникнення податків. Транснаціональні корпорації захоплюють найбільш розвинуті та перспективні галузі виробництва і науково – дослідницькі структури приймаючої країни; мають змогу нав'язувати компаніям неперспективні напрями в системі розподілу праці в межах ТНК; несуть загрозу розташування в приймаючій країні екологічно небезпечного виробництва, застарілих технологій. Використовуючи політику захоплення і поглинання місцевих компаній, ТНК спричиняють посилення нестійкості інвестиційного процесу. Деякі транснаціональні корпорації мають монопольну владу й можуть здійснювати тиск на уряд приймаючої країни, оскільки за обсягом обороту перевищують окремі країни. У зв'язку з цим також існує ймовірність ухилення ТНК від економічного та політичного контролю з боку приймаючої країни.

Позитивний економічний вплив від діяльності ТНК для країни базування, тобто для країни, що вивозить капітал, проявляється в тому, що іноземні інвестиції ефективніші ніж внутрішні. Завдяки ТНК зміцнюються зовнішньоекономічні позиції країни базування, створюються національні переваги. Це відбувається тому, що ТНК є важливим інструментом зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного впливу, і держава використовує цей вплив в інтересах свого ствердження на світовому ринку. Експансія ТНК виробництва товарів в країни, що розвиваються, дає змогу успішно конкурувати на світових ринках. ТНК – важливий чинник економічного і політичного добробуту та глобального впливу країни базування. Okрім економічного, ТНК мають і політичний вплив на уряд приймаючої країни і тому можуть виступати у якості дипломата країни базування. За допомогою ТНК уряд країни базування може чинити тиск на уряди приймаючих країн.

Негативні економічні наслідки впливу ТНК для країни базування, проявляються в наступному. По-перше, існують суперечності між інтернаціональним глобальним характером операцій ТНК і територіально обмеженою юрисдикцією держави. По-друге, здійснення державного регулювання іноземних інвестицій: заборона інвестування в окремі галузі, особливі умови інвестування, втрати в торговому балансі. По-третє, ризик конфіскації інвестицій.

Враховуючи позитивні та негативні наслідки діяльності транснаціональних корпорацій, національні держави намагаються регулювати їх діяльність. Проте уряди національних держав мають обмежену кількість важелів протидії ТНК. А неконкурентоспроможні країни на міжнародному ринку взагалі не мають таких важелів, оскільки для ТНК традиційні обмеження національної економічної системи не мають сенсу. Тому одним з основних напрямків розвитку світового господарства є впровадження комплексу заходів, ініційованих керівництвом США, Європейського Союзу, Індії, Китаю та ін. країн, націлених на зміцнення самого інституту держави та забезпечення протидії діяльності екстериторіальних транснаціональних корпорацій.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т1/Редкол.:...С.В.Мочерний (відп. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000.- 864с.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. Посіб.-К.:Знання, 2006. – 263с.
3. Стриженко А.А. Глобализация мировой экономики : Инвестиционный аспект.- Барнаул: Издательство АлтГТУ, 2000.
4. Перехідна економіка: Підручник / В.М.Геєць, Є.Г.Панченко, Е.М.Ліанова та ін.; За ред. В.М.Геєць. – К.: Вища шк., 2003. – 591с.
5. М.Максимов. Проблемы стабильности мировой экономики.// Мировая экономика и международные отношения, №9, 2004.
6. World Investment Report 2005. Geneva, 2005.
7. С.Л.Удовик. Глобализация: семиотические подходы – М.: «Рефл – бук», К.: «Ваклер», 2002. – 480с.
8. А.Либман, Б.Хейфец. Корпоративная модель региональной экономической интеграции// Мировая экономика и международные отношения, 2007, №3.
9. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъёма и ускоренного развития Экономики //ВЭ. – 1998. - №9. – С.66-76.
10. Иноземцев в. Открытое общество за закрытыми границами // Независимая газета. –2001. – 9 июня.
11. Зерколо недели. - №27. 2001.
12. Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Наступление на бедность. – М.: Весь Мир , Всемирный банк, 2001.,
13. Соколов В. Контуры будущего мира : нации, регионы, транснациональные общности. //Мировая экономика и международные отношения. – 2001. №3.
14. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. – 568с.
15. Иноземцев В. Расколотая цивилизация. – М.: Академия-Наука, 1999. – 724с.
16. Уолтц У. Глобализация и американская мощь./Перевод Григория Вайнштейна. "The National Interest" Vol. 59, Spring 2000.
17. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. Посібник/ За ред. С.О.Якубовського, Ю.Г.Козака, О.В.Савчука – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 488с.
18. Игонина Л.Л. Международный рынок инвестиций: современные тенденции развития// Финансы, 2002. - №9.
19. Штоль В. Актуальные проблемы глобализации. // Обозреватель – Экономика. – 1994. - №12.
20. Глобализация и стратегия развития./ Д., Найар; "Круглый стол" высшего уровня по торговле и развитию: Ориентиры на XXI век (2000г. Бангкок).- Женева: ЮНКТАД, 1999.

I.С. Каракулова, канд. екон. наук, асист.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті досліджуються проблеми банкрутства підприємств на сучасному етапі. Розглянуто недоліки і запропоновано підходи до удосконалення державної політики щодо неплатоспроможних підприємств.

In the article the problem of bankruptcy of enterprises is investigated on the modern stage. Failings are considered and some going is offered near the improvement of public policy relatively insolvent enterprises.

Основною умовою подальшого зростання національної економіки – є розвиток виробництва. Проте, практично зі здобуття нашою державою незалежності, однією з головних проблем залишається нестабільність діяльності підприємств. Незважаючи на певне покращення результатів їх діяльності, починаючи з 2000 року, нові економічні виклики вимагають додаткового розгляду системної проблеми збитковості вітчизняних підприємств. Питання фінансового оздоровлення українських підприємств набуває надзвичайної актуальності саме в сучасних економічних умовах погіршення загальної ринкової кон'юнктури.

Міжнародний досвід засвідчує, що держані органи влади можуть сприяти створенню ефективної політики ліквідації чи реорганізації збиткових підприємств, у тих випадках, коли ринкова економіка не може самостійно регулювати ці процеси. А здійснюється це через ефективний механізм банкрутства. Однак численні спроби створити досконалу процедуру банкрутства підприємств в Україні до сьогоднішнього часу не дали бажаних результатів.

Серед вітчизняних вчених та авторів, що висвітлювали дану проблематику в останні роки можна виділити таких як: Єлецьких С.Я., Колісник М.К., Кондрашихін А.Б., Копилюк О.І., Терещенко О.О., Онисько С.М., Штангрет А. М. та інші. Незважаючи на постійне зростання обсягів наукової літератури з даної проблематики, необхідно відмітити, що до сьогодні досить мало приділяється уваги витокам неплатоспроможності підприємств та їх взаємозв'язку з макроекономічними процесами. Здебільшого банкрутство розглядається як сталий процес не пов'язаний з економікою в цілому.

Метою даної статті є аналіз сучасних тенденцій зростання неплатоспроможності підприємства і розробка пропозицій щодо покращення механізму забезпечення процедури банкрутства.

Період переходу економіки України до ринкових відносин в 90-х роках супроводжувався виникненням масштабної кризи неплатежів, взаємною міжгосподарською заборгованістю, накопиченням боргів. В цей період кількість збиткових підприємств у економіці сягала 50%. З покращенням економічних умов, починаючи з 2000 року, почала поступово зменшуватись і кількість збиткових підприємств. Однак, у 2008 році, з погіршенням економічної ситуації, частка збиткових підприємств знову зросла (рис 1).

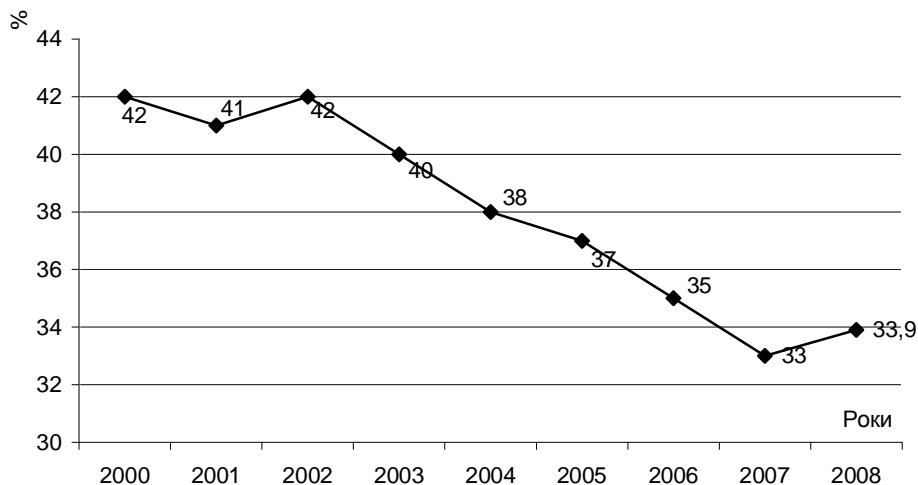


Рис 1. Частка збиткових підприємств в економіці України з 2000-2008 рр. (%)

За економічними прогнозами у 2009 році частка збиткових підприємств може перевищити 50%, так за даними Державного комітету статистики за січень-лютий 2009 р. частка збиткових підприємств значно зросла і становила 43,2%. У таких умовах великого значення набувають нові механізми правового захисту при неплатоспроможності підприємств. Найбільш розповсюдженим у ринковій економіці є механізм банкрутства підприємств. Банкрутство не тільки дозволяє виявляти і виводити з ринку неефективні підприємства, але й сприяє оздоровленню господарюючих суб'єктів, що відчувають тимчасові фінансові труднощі.

В цілому банкрутство проблема, в першу чергу, неспроможності підприємств ефективно вести свою фінансову діяльність, але таке явище досить помітно впливає і на інших суб'єктів ринку. Ця проблема повинна бути предметом державного регулювання в силу негативних наслідків діяльності фінансово неспроможних суб'єктів господарювання не тільки на розвиток економіки країни в цілому, але і на соціальну сферу. Зокрема, фінансово неспроможні підприємства несуть потенційну загрозу для успішно працюючих підприємств – їхніх партнерів, завдаючи їм суттєву економічну шкоду в процесі своєї діяльності. Виникає прострочена дебіторська та кредиторська заборгованість (див. табл. 1.), що негативно позначається на загальноекономічному розвитку країни. А так як обсяги простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості постійно зростають, застосування необхідних заходів регулювання даних процесів, з боку державних органів влади, стає очевидним.

Таблиця 1. Показники поточної дебіторської та кредиторської заборгованості за період з 2006-2008 рр. (млн. грн.)¹

| Показники діяльності підприємств | 01.01.2006 | 01.01.2007 | 01.01.2008 | 01.10.2008 |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Поточна дебіторська заборгованість, у тому числі: | | | | |
| - прострочена дебіторська заборгованість | 320601,3 | 385228,4 | 487635 | 669520,5 |
| Поточна кредиторська заборгованість, у тому числі: | | | | |
| - прострочена кредиторська заборгованість | 401889,6 | 463205 | 582026,4 | 781216 |
| | 88237,4 | 71841,4 | 69678,4 | 87047,2 |

¹ Джерело. Складено за даними офіційного сайту Державного комітету статистики України – <http://ukrstat.gov.ua>

Серед інших негативних факторів фінансової неплатоспроможності можна відзначити наступні:

– фінансово неспроможне підприємство ускладнює формування доходної частини державного бюджету та позабюджетних фондів, уповільнюючи реалізацію передбачених програм економічного та соціального розвитку;

– неефективно використовуючи надані йому кредитні ресурси в товарній та грошовій формі, фінансово неспроможне підприємство впливає на зниження загальної норми прибутку на капітал, що використовується в сфері підприємництва;

– примусово скорочуючи об'єми своєї господарської діяльності у зв'язку з фінансовими труднощами, такі підприємства скорочують чисельності робочих місць та кількість зайнятих в суспільному виробництві, посилюючи тим самим соціальну напругу в країни;

– при погіршенні фінансового стану підприємств, досить часто може виникати заборгованість по заробітній платі, що так само негативно впливає на соціальні стандарти життя населення. Незважаючи на значне скорочення обсягів заборгованості по виплаті заробітної плати починаючи з 2006 років, треба відмітити що у зв'язку з погіршенням економічної ситуація дана цифра знову починає стрімко зростати.

Однією з основних перешкод у впровадженні ефективної процедури банкрутства є слабка законодавча база. Законодавство про банкрутство не тільки має стимулювати підприємства до ефективного використання активів і захищати інтереси кредитора, а й може містити механізми, спрямовані на фінансове оздоровлення (санацію) боржника. В світовій практиці законодавство про банкрутство з самого початку розвивалося за двома принципово різними напрямками. Один з них базувався на принципах британської моделі, яка розглядала банкрутство, як засіб повернення боргів кредиторам, що супроводжувалося ліквідацією боржника. Інша модель – американська, передбачала реабілітацію компаній, відновлення її платоспроможності. Однак в сучасних умовах в законодавстві розвинутих країн спостерігається тенденція до зближення, поєднання даних принципів.

Законодавство про неплатоспроможність дає можливість юридичним і фізичним особам, нездатним виконати свої фінансові зобов'язання, звільнитися від більшої частини свого боргу, а підприємствам, які займаються своєю діяльністю на перспективу, надається можливість реорганізувати виробництво, знову набуваючи таким чином фінансової стабільності. Позитивне значення цього інституту складається з трьох складових: вигода окремо взятої особи (при цьому не важливо, чи є ця особа боржником чи кредитором), вигода держави та вигода економічної системи в цілому. Норми законодавства створюють правові основи для відновлення збиткового підприємства, а отже вони стимулюють підприємницьку діяльність, інвестування, прийняття на себе ризику.

Незважаючи на прийняття нової редакції Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", вітчизняне законодавство є надзвичайно недосконалім і потребує подальших корегувань. Основний його недолік полягає у лібералізації процедури визнання підприємства банкрутом. Так, при наявності трьохмісячної прострочки, у разі невиконанні безспірного грошового зобов'язання, розмір якого повинен перевищувати 300 мінімальних розмірів заробітної плати, господарський суд може порушувати справу про банкрутство. Однак, в умовах становлення українського ринку, невиконання боржником свого зобов'язання перед кредиторами протягом трьох місяців після настання дати

його виконання є досить розповсюдженим. А що стосується суми заборгованості, то, наприклад, в Російській Федерації ця сума дорівнює 500 мінімальним розмірам оплати праці.

Банкрутство є однією з підстав для припинення діяльності підприємства. Взагалі, під банкрутством розуміють пов'язану з нестачею активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності задоволити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк. Зовнішня ознака банкрутства підприємства — припинення його поточних платежів, якщо воно не забезпечує виконання вимог кредиторів. Підприємство може бути визнане банкрутом або добровільно, або за рішенням суду. Добровільна ліквідація підприємства під контролем суду здійснюється на підставі офіційного оголошення про його неспроможність і заяви боржника, поданої до суду, а примусова — на підставі рішення суду [1, с.53].

Основними передумовами банкрутства — є взаємодія цілого ряду факторів. Одні з них є зовнішніми по відношенню до підприємства (економічні, політичні, демографічні, посилення міжнародної конкуренції, НТП, банкрутство боржників), і у нього практично немає можливості впливати на них, або цей вплив дуже слабкий. Інші такі фактори мають внутрішній характер (зростання дебіторської заборгованості, дефіцит власних оборотних коштів, неефективність фінансових вкладень, відсутність договірної дисципліни тощо) і, як правило, безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві [3, с.14].

Банкрутство підприємства є наслідком одночасного впливу на нього усіх цих факторів. Втім у розвинутих країнах з ринковою економікою, з стійкими політичною та економічною системами банкрутства звичайно на 1/3 зумовлені зовнішніми факторами і на 2/3 — внутрішніми. Тому виявивши внутрішні проблеми можна уникнути банкрутства.

Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру. Проведення справ про банкрутство та неплатоспроможність має свої переваги і недоліки. До останніх належить те, що санація розпочинається занадто пізно і лише тоді, коли кризова ситуація вже сильно розвинулась. В такому випадку для більшості підприємств можлива лише ліквідація. Можливо з цієї причини частка підприємств, які припиняють свою діяльність через проведення санації незначна, що негативно характеризує механізм фінансового відновлення неплатоспроможних підприємств.

В процедурі санації важливо вирішити три задачі. По-перше, необхідно обрати засоби відновлення платоспроможності боржника. По-друге - підготувати умови для реалізації таких засобів. І по-третє - виконати всі поставлені задачі і сплатити (погасити) заборгованість перед кредиторами. Відповідно до цього і побудована вся процедура санації. Вона представляє два великих етапи: а) позапланова санація — комплекс заходів, спрямованих на усунення негативних правових наслідків, заподіяних боржником, які привели до банкрутства, а також підтримка в звичайному господарському режимі виробничо-господарської діяльності підприємства боржника; б) планова санація — реалізація планових засобів відновлення платоспроможності боржника та погашення заборгованості перед кредиторами [2, с. 14].

Так як масштаби банкрутства підприємств залишаються однаково високими протягом тривалого часу, а в останні місяці спостерігається значне погіршення ситуації, необхідним стає

втручання держави у дані процеси, адже самі підприємства практично не мають потенціалу самостійно покращити свій фінансовий стан. Для здійснення відбору пріоритетних підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, необхідно враховувати наявність таких критеріїв:

- потенційна прибутковість;
- високий рівень менеджменту на підприємстві;
- спрямованість на використання нових, ефективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- можливість експорту (приросту експорту) конкурентоспроможної продукції;
- збереження науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для країни).

Отже, державна допомога може надаватись лише підприємствам, які здатні найбільш ефективно її використовувати та забезпечити відновлення свого фінансового стану, що в свою чергу через механізм оподаткування позитивно вплине на дохідну частину бюджету.

Механізм відновлення платоспроможності боржника має стати ключовим при вирішенні питань заборгованості та фінансового оздоровлення підприємств, збереження робочих місць і виробничого потенціалу країни в цілому. Якщо ж здійснення таких заходів неможливе то найбільш ефективним буде реструктуризація і ліквідація безнадійних підприємств-боржників яка сприятиме перерозподілу ресурсів на користь життєздатних підприємств.

Зарубіжний досвід останніх місяців доводить, що у кризових умовах вплив держави на діяльності підприємств, у тому числі і на проведення процедур банкрутства, є вирішальним. Так на сьогодні уряди більшості розвинутих країн інвестують навіть у збиткові підприємства, закладаючи таким чином базис для подальшого зростання економіки у майбутньому.

Щодо України, то першочергове завдання полягає в тому, щоб сформувати правове середовище, яке забезпечить ефективний захист кредиторів та власників (інвесторів) від ризиків утрати контролю над власністю внаслідок недобросовісного застосування процедур банкрутства. Держава має активізувати участь у процедурах банкрутства підприємств, які перебувають в її власності. Державне втручання з метою відновлення платоспроможності або ефективної ліквідації необхідне для: містоутворюючих підприємств; підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та національної безпеки; екологічно небезпечних підприємств; суб'єктів природної монополії. Водночас потрібно активізувати зусилля правоохоронних органів у виявленні злочинних дій, пов'язаних з фіктивними банкрутствами та їх запобіганню.

Література:

1. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навчальний посібник / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. - К. : Кондор, 2007. - 272 с.
2. Поляков Б. Н. Судебные процедуры банкротства в Украине // Хозяйственный процесс. - 2002. - №9 - с.22.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2004. – 412 с.
4. <http://ukrstat.gov.ua> – офіційного сайту Державного комітету статистики України.

М.І. Сіньковський, здобувач

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

В статті розкрито основні інструменти та механізми вдосконалення систем управління промисловими підприємствами в умовах мінливого зовнішнього середовища.

In the article basic instruments and mechanisms of perfection of control system by industrial enterprises are exposed in the conditions of changeable external environment.

В умовах формування ринкової економіки та в нинішній кризовій ситуації в Україні активно відбувається процес вдосконалення систем управління промисловими підприємствами. Особливо змінюється організаційна структура управління в процесі реструктуризації та впровадження інновацій на підприємствах промислового сектора. Починаючи з 2000 року, частка витрат підприємств промисловості на інновації збільшилася більш як у 6 разів, і в 2007 році складала 10 850 млн. грн. При цьому, більше 73% підприємств займалися інноваціями за рахунок власних коштів. Однак, за цей же період питома вага підприємств, що займалися інноваціями знизилася майже як на 4%. За даними Держкомстату України порівняно з розвинутими країнами залишається досить низькою рентабельність операційної діяльності промислових підприємств – в межах 5,8% та велика питома вага збиткових підприємств у промисловості – більше 33%. Всі ці дані свідчать про те, що в Україні ускладнюється проблема реформування систем управління із залученням інновацій.

Масштаб даного явища повинен бути відповідним в залежності від виду економічної діяльності, організації виробництва підприємств тощо. В науковій літературі поки що мало приділяється уваги напрацюванню методичних підходів та відповідних методик щодо вдосконалення систем управління в процесі реструктуризації. Бажано щоб в процесі вдосконалення систем управління досягався синергетичний ефект та підвищувалася ефективність діяльності підприємств. Тому метою даної статті є розкриття окремих механізмів та інструментаріїв, які бажано було використовувати в процесі вдосконалення систем управління.

На сьогоднішній день є досить значна кількість наукових праць, які стосуються як загальних питань менеджменту, так і окремих його складових. Зокрема слід виділити роботи таких провідних зарубіжних та вітчизняних учених як: Армстронга М., Ансоффа І., Боумена К., Друкера П., Євтушевського В.А., Карлоффа Б., Кузьміна О.Є., Фатхутдинова Р.А., Черваньова Д.М., Шегди А.В. та інших. У літературі, яка присвячена проблемам сучасного управління на рівні підприємств представліні також численні пропозиції щодо різних типів стратегії. В той же час, мало існує фундаментальних розробок щодо вибору систем управління залежно від обраної стратегії та впливу зовнішнього середовища. У разі такого підходу, на наш погляд, може досягатися комплексність перетворень систем управління підприємствами. В цьому аспекті слід також наголосити, що наявність відповідних та апробованих методик вдосконалення систем управління сприяло б розвитку галузей промисловості загалом.

Аналіз успішних практик управління промисловими підприємствами засвідчує, що бажано використовувати комплексний підхід при аналізі систем управління на предмет їх удосконалення. Він може передбачати діагностування:

елементів системи управління;

функцій елементів та спеціалізації управлінської діяльності; структурних характеристик елементів системи управління; стратегії розвитку (векторів управління).

На підставі комплексного аналізу зазначених складових можна запропонувати нову систему управління промисловим підприємством, яка б спрямовувала управлінський процес в напрямок реалізації стратегічних цілей, а також сприяла адаптації до ринкового середовища. Крім того, при вдосконаленні системи управління слід застосовувати принципи реінжинірингу та логістики. Саме такий комплексний підхід дозволить інтегрувати управління та більш ефективно використовувати усі наявні ресурси підприємства.

У практиці вдосконалення або реструктуризації систем управління промислових підприємств майже не застосовуються інструменти реінжинірингу бізнес-процесів, які активно впроваджують зарубіжні компанії. Нагадаємо, що основні інструменти та концепцію реінжинірингу було запропоновано ще у 1990 р. американськими фахівцями М.Хаммером та Дж. Чампі. В першу чергу положення реінжинірингу застосовувалися при реорганізації підприємства по всьому ланцюгу створення продукту та побудови нових більш ефективних бізнес-процесів. Але в даний час, саму методологію та окремі положення реінжинірингу західні фахівці почали застосовувати і при вдосконаленні системи управління по всьому ланцюгу прийняття управлінських рішень. Цьому сприяє автоматизація системи управління промисловим підприємством на рівні окремих структурних підрозділів. Система управління також може оцінюватися за такими параметрами як витрати, якість, швидкість та ефективність прийняття управлінських рішень. До основних показників оцінки ефективності бізнес-процесів відносять «кількість виробленої продукції заданої якості за певний період, кількість споживачів продукції, кількість типових операцій, які необхідно виконати при виробництві продукції за певний інтервал часу, витрати виробництва, тривалість виконання типових операцій, капіталовкладення у виробництво продукції» [3, с. 14].

В ході реструктуризації системи управління промислового підприємства на принципах реінжинірингу можуть впроваджуватися нові регламенти щодо відповідальності структурних підрозділів та співробітників за реалізацію управлінських рішень. Система управління промисловим підприємством повинна відповідати вимогам формування бізнес-процесної організаційної структури, яка ефективно може функціонувати за умови впровадження інформаційних технологій.

В останні роки в Україні значно зростає роль стратегічного процесно-цільового управління. Підвищення рівня рентабельності, забезпечення ліквідності підприємства можливо, якщо в системі управління підприємством активно використовуються інструменти контролінгу. „Зміст будь-якої системи контролінгу полягає в її орієнтації на цілі, майбутні та вузькі місця. Головні задачі контролінгу – планування, контроль та регулювання” [1, с.11]. На думку багатьох фахівців, функція „планування” особливо має вирішальне значення для підвищення ефективності використання основних ресурсів та виробничих потужностей промислово-господарських систем [2, с.75-78]. Функція „регулювання” повинна забезпечити злагоджену роботу усіх виконавців, зайнятих у відповідній сфері діяльності промислового підприємства. Функція „контроль” забезпечує оцінку дій виконавців, пов’язану із використанням ресурсів промислового підприємства. Особливо важливо в процесі контролінгу виявити вузькі місця в системі управління та використанні ресурсів підприємства.

Для підвищення ефективності системи управління промислового підприємства бажано переглянути організацію бухгалтерського, фінансового та управлінського обліку. Як правило, в

сучасних умовах ці важливі складові вдосконалюються з використанням програмних продуктів. Наприклад у вітчизняній практиці досить активно застосовується система „Галактика ERP”, можливості якої дозволяють у єдиному інформаційному просторі оперативно вирішувати управлінські завдання та забезпечити керівництво підприємства різного рівня управління необхідною та достовірною інформацією для прийняття рішень. Загалом, такого роду системи дають змогу будувати облік та формувати різного роду звітність, більш ефективно управляти матеріальними та фінансовими потоками, здійснювати фінансове та виробниче планування, управляти персоналом та взаємостосунками із клієнтами підприємства.

В процесі вдосконалення системи управління промисловими підприємствами в процесі реструктуризації, як уже зазначалося, необхідно побудувати ефективну організаційну структуру. Аналіз показує, що ефективність організаційної структури системи управління залежить від багатьох складових, в тому числі від кількості та розміру структурних підрозділів та їх субординації, способів інформування та координації, системи мотивації персоналу, впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Зазначені складові є досить взаємопов'язаними. Тому при побудові організаційної структури системи управління потрібно використовувати методи структуризації цілей та підвищення мотивації персоналу. Як показує практика найбільш ефективно функціонуючих підприємств, загальна організаційна структура системи управління промисловими підприємствами може поєднувати в собі різні підструктури, в тому числі лінійно-функціональні, матричні, проектні та дивізіональні. При розробці системи взаємодії між різними структурними підрозділами бажано використовувати систему збалансованих показників (BSC). Ця система дозволяє узгодити цілі та завдання різних рівнів управління, в тому числі досить часто використовується при розробці системи оплати праці та мотивації персоналу. Ієрархічна побудова системи управління вимагає, щоб діяльність кожної ланки нижнього рівня промислового підприємства відповідала завданням ланки більш високого рівня. Тому на кожному рівні управління необхідно зосередити такий обсяг функцій, який би забезпечував би виконання завдань, що випливають із їх становища в ієрархії системи управління.

Крім того, при вдосконаленні системи управління необхідно враховувати політику підприємств у сфері управління якістю продукції. Система управління повинна бути спрямована на підтримку зусиль підприємств у задоволенні споживачів шляхом поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції. Тому важливо щоб в системі управління було впроваджено сучасні методи управління якістю.

Спад виробництва та зниження економічної активності промислових підприємств негативно впливає також на систему управління якістю. Сучасні методи управління повинні базуватися на принципах всеохоплюючого управління якістю (Total Quality Management). Слід підкреслити що поки що в Україні досить мало існує промислових підприємств, які впровадили добровільні стандарти та системи управління якістю, які розроблені на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Низький рівень управління багатьма промисловими підприємствами засвідчує про відсутність системного підходу та відповідного навчання персоналу у цій сфері. Аналіз показує, що на тих підприємствах, в яких існує недосконала система управління, керівники та спеціалісти також мало обізнані з європейським та світовим досвідом у сфері управління. Саме система управління повинна сприяти створенню умов для повного розкриття потенціалу підприємств.

Ефективність системи управління будь-яким промисловим підприємством можна оцінювати за таким загальним критерієм як здатність підприємства до забезпечення

конкурентоспроможності своїй продукції. В процесі вдосконалення системи управління промисловими підприємствами змінюються (еволюціонують) організаційні структури. На форму організаційної структури найбільш виплив має зовнішнє середовище. В умовах невизначеності (непередбачуваності) зовнішнього середовища підприємству складно приймати управлінські рішення. Як правило, багато повноважень делегуються фахівцям того чи іншого профілю, наприклад в умовах кризи – антикризовим менеджерам, зовнішнім адміністраторам тощо. Дивізіональна структура підприємств виникає в силу необхідності обслуговування окремих сегментів ринку. В той же час, в останні роки в Україні спостерігається процеси створення інтеграційних структур управління, або ж відокремлення окремих структурних підрозділів і створення відповідно нових структур управління.

Таким чином, організаційна структура промислових підприємств, яка в основному визначає систему управління, залежить від таких чинників: впливу зовнішнього середовища; організації виробництва (технології, кількість, склад, та підпорядкованість структурних підрозділів); системи взаємозв'язків та способів передачі інформації та координації; системи мотивації персоналу. Усі зазначені чинники є взаємопов'язаними. Як привило, зміни в одній із складових обов'язково призводять до змін в інших складових.

При створенні нової організаційної структури системи управління промисловими підприємствами в нинішніх умовах використовуються такі інструменти як ситуаційний підхід, який враховує зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Використання процесного підходу для проектування організаційної структури також дозволяє створювати нові структурні підрозділи та інтегрувати їх за допомогою автоматизації. Обов'язково необхідно гармонізувати відносини між усіма підсистемами підприємства. Використання системи збалансованих показників як вже зазначалося дозволяє узгодити цілі різних рівнів управління на підприємстві. Виникнення системи збалансованих показників пов'язано з тим, що оцінка ефективності діяльності підприємства виключно на фінансових показниках не забезпечує зростання майбутньої вартості. Тому концепція збалансованої системи показників передбачає використання комплексного підходу до оцінки як матеріальних, так і нематеріальних активів підприємства, ґрунтуючись на чотирьох складових – фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання (див.4). Практично для промислових підприємств є провідними технологічні бізнес-процеси, які формують ядро організаційної системи. Вони в більшості промислових підприємств є унікальними, а тому забезпечують конкурентні переваги та виступають в значній мірі центрами прибутку. В той же час, саме ефективна система управління дозволяє забезпечити конкурентоспроможність та життєву стійкість підприємства.

Література:

1. Фольмут Х.И. Инструменты контролинга от А до Я: Пер. с нем./Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288с.
2. Кононенко П.И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой (обобщение и практические рекомендации)/ Под ред. проф. В.А. Трайнева. – М.: «Дашков и К», 2003. – 270 с.
3. Баюра Д.А. Рейнжинириング. Революция в бизнесе//Украинская Инвестиционная Газета, 5 декабря 2000 г., №48 (269), с.14.
4. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard — Measures then drive Performance // Harvard Business Review, - 1992-V. 70.-N 1.-P. 71-79.

Г.В. Ціх, канд. екон. наук, доц.
Н.Ю. Мариненко, асист.

СИСТЕМНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО НЕОКОНСЕРВАТИЗМУ

Подано характеристику основних теорій неоконсерватизму – монетаризму, раціональних очікувань та економіки пропозиції. Проаналізовано неоконсервативні трансформації економік країн світу у другій половині ХХ ст.

The basic neoconservative theories – monetarism, theory of rational expectations and supply-side economics are characterized. The neoconservative transformations of the world countries' economies in the second half of the XX century are analyzed.

Економічне зростання провідних держав світу у другій половині ХХ ст. ґрунтувалося на положеннях основних теорій макроекономічного регулювання. Вплив цих теорій на розвиток української економіки в умовах глобалізації потребує поглибленого науково-теоретичного дослідження. У 2006 році Україна визнана міжнародною спільнотою державою з ринковою економікою, а це робить можливим використання набутого іншими країнами досвіду. Україна співіснує і взаємодіє зі світовою економікою та залежить від трансформаційних процесів, що проходять на глобальному рівні. Аналіз досвіду реалізації економічної стратегії в країнах з традиційно ринковою економікою дозволяє виділити переваги і недоліки їх економічної політики. Це дає можливість визначити ряд концептуальних аспектів державної стратегії, формулювання яких може надати методологічну основу для розробки ефективної державної стратегії в Україні, спрямованої на досягнення економічної стабілізації та перехід до економічного зростання.

У 70-х – на початку 80-х рр. ХХ ст. проблемою розвинених країн світу стала стагфляція (поєднання високих інфляції та безробіття). Низька ефективність виробництва, нерациональне використання ресурсів, а не недостатній попит, стали гальмом економічного розвитку. Тому деякі країни, здійснюючи свою економічну політику, почали приділяти увагу регулюванню процесів у сфері пропозиції. Аналізуючи державну політику 60-х – початку 70-х рр. ХХ ст., Ф.-А. фон Хайек дійшов висновку, що “Захід живе понад свої можливості” [1, с. 57]. На його думку, “зростання безробіття на той час виявилося відображенням викривлень у структурі цін та заробітків, які виникли в результаті насильницького ціноутворення” [2, с. 42]. Значні державні витрати призвели до дезорієнтації розміщення ресурсів і, водночас, до постійної інфляції, яка демонструвала тенденцію до зростання. Оскільки теоретиками виключалася можливість існування високої інфляції в умовах масового безробіття, антиінфляційні заходи були епізодичними та негайно згорталися при загрозі спаду.

В таких умовах у західноєвропейських країнах відбувся перехід до нової системи управління економікою – неоконсерватизму, основою якого стало класичне уявлення про капіталізм як систему, що здатна до саморегулювання. Необхідно була зміна кейнсіанських форм та методів регулювання економіки, пов'язаних, на думку неоконсерваторів, з бюрократизацією державного апарату, невиправданим зростанням бюджетних витрат, розширенням соціальних програм держави.

Значний внесок у розвиток концепції неоконсерватизму зробили зарубіжні вчені Ф. Найт, Дж. Стіглер, М. Фрідмен, Г. Саймон, І. Фішер, Р. Селден, Д. Фенд, А. Шварц, Ф. Кейтан, Дж. Ф. Мут, Р.-Е. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Р. Берроу, Л. Лейдерман, П. Мінфорд, Е. Прескотт, Ф. Кюдленд, А. Лаффер, М. Фелдстайн, Р. Манделл, М. Боскін, П. Робертс, П. Боуермен, Дж. Рутледж, Д. Блек, М. Скоулз, Дж. Бреннан, П. Міллер, М. Майлз, М. Аванс, Дж. Кемп та ін., а також вітчизняні вчені Бодров В. Г., Довбенко М. В., Леоненко П. М., Юхименко П. І., Злупко С. М., Мочерний С. В., Небава М. І., Базилевич В. Д., Макаренко М. І., Романченко О.В., П. І., Єщенко П. С., Горкіна Л. П., Кредисов А. І. та ін.

Метою даної роботи є аналіз уявлень представників сучасного неоконсерватизму щодо функціонування економіки та обґрунтування значення даної теорії для економічної науки і практичної реалізації.

Відповідно до поставленої мети у статті вирішувались такі основні задачі:

- проаналізувати основні положення теорії неоконсерватизму;
- обґрунтувати практичне значення даних теорій для трансформації економік держав світу.

Неоконсерватизм (грец. neos - новий, лат. conserve – оберігаю, зберігаю) – модель економічного розвитку, що всередині 1970-х рр. у провідних країнах Заходу прийшла на зміну кейнсіанству. Доктрина неоконсерватизму допускає певну участь держави в регулюванні економіки, проте суттєво обмежує її безпосередню активну виробничу діяльність. З переходом до нової системи управління, відомої також під назвами "рейганоміка", "тетчеризм" тощо, було знижено податки, зменшено соціальні витрати держави, запроваджено обмеження щодо державної власності та модернізовано її. Проте функції фінансового, кредитного, грошового регулювання в національній економіці залишилися в компетенції держави. Практика підтвердила висновок, що ці макроекономічні функції є специфічною сферою суспільних відносин і потребують саме державного регулювання [3, с. 210].

Основною теорією неоконсерватизму є монетаризм, що базується на кількісній теорії грошей. Відповідно до цього, головну роль у регулюванні економіки виконує грошово-кредитна, а не фіскальна політика. При цьому основним інструментом регулювання економіки є гроші. Збільшуючи або зменшуючи грошову масу, держава може здійснювати регулюючий вплив на економічну активність.

Позитивний внесок монетаризму в економічну теорію полягав у ретельному дослідженням механізму зворотного впливу грошового світу на товарний світ, монетарних інструментів і монетарної (грошової, валютної) політики на розвиток економіки. Розробки монетаристів стали основою грошово-кредитної політики, яка сьогодні є найважливішим важелем державного регулювання.

Концепція монетаризму в міжнародному вимірі переросла в теорію "глобального монетаризму", який розглядає світ як закриту інтегровану економіку, що складається з відкритих економік, між якими вільно перетікають товари, послуги, гроші, капітали [4].

Важливим фактором стабільного зростання економіки є врівноваження сподівань суб'єктів економічної діяльності та тактичних і стратегічних дій влади як в коротко-, так і в довготерміновому періодах. Для прикладу, необхідність оновлення технічних потужностей підтвердила кризою сталеливарної промисловості та рядом інших конфліктних ситуацій в галузях, які складають основу експорту різних країн. Коли очікування суб'єктів господарювання

не співпадають з діями влади, економічна ситуація тільки погіршується. Успішне розв'язання цих проблем стало можливим за рахунок врахування основних положень теорії раціональних очікувань (ТРО).

„Теорія раціональних (лат. *rationalis* – розумний) очікувань – теоретичний засновок, згідно з яким формування очікувань майбутнього економічної системи відбувається не лише на основі екстраполяції тенденцій розвитку в минулому, а й на основі аналізу майбутніх можливостей” [5, с. 141].

Основою раціональних очікувань економічних агентів є повнота інформації, аналізу, прогнозів, тобто можливість передбачення економічних подій. “Раціональні очікування” спираються на доступні відомості про стан економіки і є “передбаченням економічної теорії” [6, с. 103]. Раціональні люди використовують усю наявну інформацію, включаючи інформацію про те, як функціонує економіка і як держава проводить економічну політику. Це дозволяє їм передбачати наслідки змін в економіці – незалежно від того, викликані вони економічною політикою або чимось іншим, – і відповідним чином приймати рішення, що максимізуватимуть їхній добробут [7, с. 90].

ТРО базується на двох фундаментальних положеннях:

а) споживачі, підприємці та працівники розуміють, як функціонує економіка; вони здатні оцінити майбутні результати політичних та інших змін і вибирати лінію поведінки, відповідну їхнім власним інтересам;

б) ринки є висококонкурентними, а ціни і ставки заробітної плати швидко пристовуються до змін у попиті і пропозиції. ТРО стверджує: коли люди реагують на очікувані результати стабілізаційної політики, то її ефективність зводиться до нуля. Тому ця теорія підтримує правила поведінки як альтернативу дискретній політиці [7, с. 90-91].

ТРО не передбачає державного втручання в економіку в зв'язку з:

– недоцільністю, оскільки будь-яке втручання нівелюється поведінкою суб'єктів господарювання;

– отриманням результатів, протилежних прогнозованим. Регулювання сукупного попиту привело до нарощання інфляційних процесів, хоча зайнятість залишалась на тому ж рівні. З іншого боку, монетаристські рецепти також не давали необхідних результатів, оскільки економічні суб'єкти адаптували свою діяльність до економічної політики;

– ігноруванням у державній політиці мікроекономічного рівня, де приймається рішення про поведінку в конкретній економічній ситуації.

Теорія економіки пропозиції (ТЕП) є однією з найбільш практично орієнтованих концепцій економічного неоконсерватизму 80-х рр. ХХ ст. Базисом економіки пропозиції є наступні твердження: розміщення та ефективне використання ресурсів має вирішальне значення для економічного зростання як у коротко-, так і у довгостроковому періодах. Основною перешкодою на шляху розширення пропозиції та ефективного використання факторів виробництва вважається негативний вплив рівня і структури оподаткування на стимули до праці та інвестування, а також інституційних обмежень, пов'язаних, перш за все, з діяльністю профспілок, на ефективне розміщення ресурсів.

Основні елементи економічної політики держави відповідно до концепції економіки пропозиції включають:

– орієнтованість економічної політики на виробництво, пропозицію;

– зниження податків з юридичних осіб з метою вивільнення частини прибутків для інвестування;

– зниження податків з фізичних осіб для стимулювання заощаджень населення;

– приватизація і дегрегулювання економіки;

– скорочення державних витрат, передусім у соціальній сфері;

– регулювання пропозиції грошової маси [8, с. 1047].

Підсумовуючи принципові висновки теорії пропозиції, американський економіст Т. Рот вказував, що “рушієм нейнфляційного економічного зростання є відповідні даній теорії податкові стимули, які підкріплені зниженням темпу зростання грошової маси” [9, с. 56].

Відповідно до ідей ТЕП, зниження податкового тягаря на підприємства приведе до підвищення надходжень у бюджет. Основними чинниками успішного розвитку економіки будуть також знижені ціни на ресурси, скорочення витрат виробництва, послаблення інфляції та зниження дефіциту бюджету. Проте, уряду потрібно водночас проводити непопулярну політику, що полягає у скороченні соціальних програм. В той же час, зниження ставки податків підвищить пропозицію праці, збільшивши обсяг трудових доходів.

Особливо цінними і конкретними розробками ТЕП є ті, що стосуються інфляційних очікувань, податкового стимулювання виробничого нагромадження, розмежувань функцій грошової і бюджетної політики тощо.

Після кризи 1974-1975 рр. уряд США відмовився від кейнсіанської концепції регулювання економіки. Під час правління президента Р. Рейгана в основу його економічної політики, яка отримала назву „рейганоміка”, було покладено положення концепції монетаризму та економіки пропозиції.

Економічна стратегія “рейганоміки” була спрямована на розширення вільного підприємництва. Неоконсерватори критикували державу, яка, на їх думку, взяла на себе надмірні зобов’язання у соціально-економічній сфері, виявилася малоекективною і перестала справлятися з політичними функціями. Вони здійснили конкретні заходи щодо перерозподілу функцій держави: було відмінено третину нормативів, положень та правових актів, які жорстко регламентували комерційну діяльність фірм.

Програма Р. Рейгана, яку він оприлюднив у 1981 р., включала чотири компоненти:

1) реформування податкової системи з метою стимулювання заощаджень та розширення інвестиційних фондів;

2) зменшення державних витрат (крім витрат на оборону) з метою скорочення дефіциту бюджету;

3) обмеження регламентації економічної діяльності з метою пожавлення підприємництва та відновлення ринкових механізмів;

4) проведення монетаристської політики контролю за грошовою масою.

Підтримували президента економісти-неокласики, зокрема Р.-Е. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, які на початку 1980-х рр. критикували короткотермінову інфляційну кредитно-грошову політику, пропонували нові підходи до визначення меж державного втручання в економіку. Вони наполягали на проведенні стабільної довгострокової економічної політики, яка виключала б вирішення тимчасових проблем і втручання в механізми саморегулювання.

Заходи "рейганоміки" сприяли економічному зростанню США: у 1986 р. на цю державу припадало близько 34 % промислового виробництва розвинутих капіталістичних країн і 20 % їх зовнішньоторговельного обороту.

В 1970-х рр. у Великобританії уповільнилось зростання виробництва, почалися циклічні кризи, темпи інфляції на кінець 70-х рр. досягли 15 %. Політика виходу британської економіки з кризи за допомогою впровадження неоконсервативної моделі державного регулювання, реалізована урядом консерваторів на чолі з М. Тетчер, отримала назву "тетчеризм". Проголошені денационалізація і приватизація, дерегулювання, дебюрократизація означали підтримку підприємницької ініціативи.

Реформи торкнулись усіх сфер господарського життя країни. Одним із перших кроків було прийняття законів, що обмежували права профспілок на оголошення страйків, а також законів, що дозволили уряду вистояти у боротьбі із ними.

Також уряд здійснював політику скорочення витрат і оподаткування, відмови в субсидіях підприємствам, що збанкрутували. Було вжито рішучих заходів щодо перебудови системи оподаткування з метою сприяння підприємницькій діяльності; створено програму заохочення конкуренції, яка сприяла створенню великої кількості малих і середніх підприємств. Це оздоровило економіку, збільшило прибутковість та обсяг інвестицій, а, отже, — зменшило безробіття.

Основою проведення реформ у сфері грошового обігу, фінансів та банківської справи був монетаризм, відповідно до якого пропонувалося жорстке обмеження грошової маси в обігу. Досягти цього передбачалося послабленням податкового контролю за функціонуванням ринку, підвищеннем ролі кредитно-грошових інститутів, радикальною зміною структури бюджетного механізму, що проявлялося у відході від прогресивного оподаткування приватних осіб та підприємців.

Важливим напрямом реформ був курс на приватизацію державного сектору. Велика увага приділялася приватизації нафтової, вугільної, газової, сталеливарної, авіакосмічної промисловості, повітряного транспорту, телекомунікацій, енергетики, водопостачання, а також житла населенням.

Одним із найважливіших напрямів діяльності уряду М. Тетчер була боротьба з інфляцією. Суворо контролювались темпи росту грошової маси в обігу, були скорочені позики, що надавалися державою приватному сектору, відмінено контроль над цінами та заробітною платою, підвищені ставки відсотку. Серед антиінфляційних заходів досить суттєвим було обмеження державних витрат на промисловість, комунальне та дорожнє господарство, розвиток культури, освіти. В результаті здійснених заходів інфляція знизилась до 5 %, а наприкінці 80-х рр. — до 3 % на рік.

Уряд М. Тетчер вживав рішучих заходів для запобігання бюджетному дефіциту, особливо за рахунок збільшення непрямих податків. Водночас було послаблено податковий тиск на особисті доходи. Згідно з рекомендаціями М. Фрідмена, витрати на соціальну сферу консерватори намагалися скоротити, але на практиці змогли тільки їх тимчасово заморозити. Це було пов'язано з тим, що в період реформ економіка перебувала у кризовому стані та соціальна сфера потребувала додаткових коштів. Однак уряд не відмовився від цієї ідеї, продовжуючи скорочення видатків на соціальні програми, які потребували значних коштів, але були неефективними. Та лише після других виборів було розроблено проект соціального забезпечення, який передбачав суттєву реформу

системи державного пенсійного забезпечення і гарантування мінімальних доходів з використанням засобів жорсткого контролю за матеріальним станом отримувачів дотацій. Цей проект передбачав значну економію бюджетних коштів.

Важливе місце у програмі “тетчеризму” відігравало повернення до традиційних моральних цінностей: повага до сім'ї, релігії, закону і порядку, ощадливість, акуратність, працьовитість, самостійність на противагу корупції, хабарництву, бездуховності масової культури.

Результатами реформаторської діяльності уряду М. Тетчер стали: призупинення спаду виробництва у промисловості та його зростання в 1982 р.; значне скорочення рівня інфляції; приватизація державної власності та дегрегулювання, максимальне скорочення прямого державного втручання в економіку; дебюрократизація державного управління і внесення “прозорості” у відносини держави та бізнесу; податкові реформи призвели до зменшення податкового тиску на виробників і підвищили стимули до накопичення та економічного росту; змінення позицій Великобританії як одного з фінансових центрів світу; суттєве зростання ВВП, прискорення темпів зростання не лише промисловості, але і таких галузей, як торгівля, зв'язок, транспорт; покращились показники фінансово-банківської сфери економіки; у соціальній сфері уряду М. Тетчер вдалося замінити сталу систему соціальних гарантій “для всіх” іншою, індивідуалістською – “кожний за себе”; відбулися структурні зміни суспільства: скорочення кількості робітничого класу безпосередньо на виробництві, розширення зайнятості у сфері послуг; зросла прошарок власників дрібних фірм, з'явилися високооплачувані менеджери середнього рівня.

Реалізація концепції неоконсерватизму показала, що існує тісний зв'язок економічної теорії і політики, а також те, що економічна концепція може стати рушійною силою економічного розвитку та складовою економічної політики держав, якщо на це є воля вищого керівництва держави і підтримка основних державних інституцій.

Нові класики пропонували формувати економічну політику держави таким чином, щоб вона забезпечувала стабільність рішень та щоб зміна грошових і фіiscalьних правил не пов'язувалася з тимчасовими потребами державного бюджету, щоб нові правила починали діяти через достатній проміжок часу з метою адаптації та прогнозування своїх дій господарськими суб'єктами. Результатом повинна стати повна деполітизація важливих короткострокових процесів фіiscalьного та грошового регулювання.

Складовою частиною неоконсервативної економічної політики розвинених країн стали приватизація державної власності та дегрегулювання, максимальне скорочення прямого державного втручання в економіку, дебюрократизація державного управління і внесення “прозорості” у відносини держави та бізнесу. Податкові реформи призвели до зменшення податкового тиску на виробників і підвищили стимули до накопичення та економічного росту.

Кредитно-грошові важелі (політика відсоткових ставок, регулювання грошового обігу) використовувались для зниження інфляції. Також була проведена раціоналізація системи соціальної допомоги.

Основне джерело формування доходів бюджетів розвинених країн – це податки на доходи (прибутковий податок фізичних та юридичних осіб і податок на прибуток корпорацій), внески на спеціальне страхування і споживчі податки (ПДВ та акцизи). У більшості європейських країн максимальні надходження до бюджету забезпечують

прибуткові податки фізичних та юридичних осіб, наприклад, у Данії за їх рахунок формується більше половини усіх податкових надходжень.

Наведені приклади вказують на необхідність усвідомлення урядовими структурами нашої держави обов'язкового подальшого руйнування догм і прийняття нестандартних рішень. Прикладами можуть бути: дії Ф. Рузельта, який, сприймаючи кейнсіанські рецепти, активно підтримував ідею регульованої інфляції та бюджетного дефіциту; Японія, плануючи розвиток економіки, десятки разів девальвувала валюту, а також здійснила реструктуризацію (через мотивацію й адміністративно) фінансової системи з орієнтуванням на прискорену технічну переозброєність; Франція, Італія та деякі інші країни післявоєнної Європи нестандартно використовували фінансові ресурси при плануванні (зазвичай через п'ятирічні плани) економіку; Південна Корея, швидкий розвиток якої був важливим для США, за погодженням вводила жорсткі заходи щодо попередження вивезення капіталу, а також мобілізації фінансових ресурсів на довгострокові потреби тощо.

Досліджуючи досвід податкових реформ у розвинених країнах, можна зазначити, що сучасна податкова політика в цих країнах, як і раніше, бере за основу неокласичну макроекономічну теорію. Проте податки залишаються одним із найбільш дієвих інструментів регулювання ринкових відносин. Найбільш яскравим прикладом використання податків як інструмента регулювання економіки і компенсування неспроможності ринку є так звані податки Пігу, що спрямовані на регулювання негативних зовнішніх ефектів.

Неокласичні доктрини було сформульовано в конкретних країнах, і вони найбільшою мірою сприяли вирішенню проблем саме цих країн. Їх успішна реалізація можлива не всюди і не завжди. Для цього необхідна не лише політична воля влади, а й відповідні економічні умови, рівень розвитку країни, належні історичні, національні, інституційні та інші чинники.

Основними напрямками подолання фінансової кризи у розвинених державах стали такі заходи:

- запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій;
- визначення доцільності фінансування певних соціальних витрат;
- зменшення обсягів фінансових запозичень, насамперед зовнішніх;
- удосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення – забезпечення фінансової підтримки малого бізнесу;
- оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету.

Роль позаекономічних чинників суспільного розвитку на сучасному етапі суттєво зростає. Теорія раціональних очікувань передбачає ґрунтовне вивчення психології та поведінки людей, досягнення органічного зв'язку між макроуправлінням і макроекономікою. Завдяки теоретикам раціональних очікувань зрос інтерес до проблем невизначеності, очікувань, неповноти інформації.

Податкова політика держави повинна формуватися у відповідності до тих завдань, які стоять перед урядом на певному етапі економічного розвитку суспільства. При коригуванні податково-бюджетної системи існує об'єктивна необхідність врахування наявності державного боргу, рівня податкової заборгованості, сплати фінансових санкцій.

Визначення реального податкового навантаження – не самоціль, а інструмент фінансового оздоровлення та підйому економіки.

Література:

1. Хайек Ф. А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор „делового цикла“ // Экон. науки. – 1991. – № 11. – С. 57-66.
2. Хайек Ф. А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор „делового цикла“ // Экон. науки. – 1991. – № 12. – С. 39-48.
3. Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А. А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.
4. Жаліло Я. А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн. – К.: НІСД, 1996. – 86 с. – (Сер. „Екон. Стратегії“; Вип. 1). - Бібліогр.: С. 76-79.
5. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (економічна нобелевогія): Навч. посіб. – К.: „Академія“, 2005. – 336 с.
6. Филаточев И. В. Концепции “Открытой экономики”: интернационализация и макроэкономическая политика государства. – М. : Наука, 1991. – 144 с.
7. Довбенко М.В. Теорія раціональних очікувань // „Економіка України“, N 6 (559), червень 2008р. – С. 88-93.
8. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. – (Класичний університетський підручник).
9. Экономическая теория / Под ред Дж. Итуэлла, М. Милгейна, П. Ньюмери: Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М., 2004. – 931 с.

А.О. Крисак, асп.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано підхід до оцінки потенціалу малих підприємств, який є синтезом якісних та кількісних методів, і дасть змогу провести оцінку потенціалу малого підприємства для посилення його конкурентної позиції на ринку.

The author suggests a new approach of estimation of small enterprises potential. It is the synthesis of qualitative and quantitative methods of the estimation. The aim of the estimation of small enterprises potential is realized for intensification of its competitive position at the market.

Усе розмаїття економічних процесів, які відбуваються в суспільстві, реалізуються через взаємовідносини суб'єктів господарської діяльності. Серед них особливу роль відіграють малі підприємства. Конкурентоспроможність малого підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації малого підприємства до умов ринкового середовища. Сучасна адаптація малих підприємств до конкурентних умов нестабільного і мінливого зовнішнього середовища повинна відбуватися в процесі ґрунтовного і безперервного аналізу діяльності конкурентів, власного стратегічного потенціалу і оцінки ефективності його використання, а також визначення становища малого підприємства на ринку товарів і послуг відносно конкурентів, тобто оцінки потенціалу малого підприємства. З огляду на це, зазначена проблема є актуальною для дослідження.

Сучасна наука має у розпорядженні широкий набір методів оцінки потенціалу малого підприємства. окремі аспекти визначення конкурентоспроможності, підвищення її рівня на мікро - і макрорівні висвітлені в працях багатьох вчених-економістів, зокрема таких як І. Ансофф [1], М. Порттер [9], Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко [2], А. Е. Воронкова [3], Ю. Б. Іванов [5], В. А. Павлова [8], О. Л. Фурманюк, М. О. Тартачник [11] та інших.

Проте аналіз існуючих методів визначення і оцінки потенціалу малого підприємства свідчить, що жоден з них не є універсальним і не відображає всієї глибини категорії, що досліджується. Крім цього значна частина методів базується на застарілих підходах і надто громіздкі та неприйнятні для практичного використання.

Мета статті полягає в розробці комплексного методичного підходу до оцінки потенціалу малого підприємства, який дасть змогу провести реальну оцінку конкурентоспроможності малого підприємства для посилення його позиції на ринку шляхом обґрунтованого вибору конкурентної стратегії.

Підвищення конкурентоспроможності, а отже і потенціалу малих підприємств значною мірою забезпечується вирішенням низки проблем, серед яких найбільш актуальними є на сьогодні нестабільність економічної ситуації в країні, яка характеризується недосконалістю існуючого законодавства, низькою купівельною спроможністю населення, жорсткою податковою політикою, зростанням безробіття тощо.

Гострою проблемою в сфері управління потенціалом є інформаційний дефіцит, що спричиняє брак знань про поточний і прогнозний стан ринку, необхідність високих затрат зусиль і ресурсів для орієнтації на ринку, пошуку платоспроможних покупців і

постачальників товарів, неготовність малих підприємства до зміни попиту, появу на ринку якісної конкурентної продукції.

Конкурентоспроможність малого підприємства - це відносне поняття, яке відображає відмінність процесу розвитку даного малого підприємства від конкурента. В свою чергу потенціал малого підприємства може визначатися шляхом порівняння, а також залежить від факторів, які використовуються для оцінки. Потенціал малого підприємства формується за конкретними видами об'єктів: середньої якості - для споживачів з низьким доходом (капіталом), високої якості - для масового споживача із середнім доходом, дуже високої (престижної) - для споживачів з високим доходом.

На думку закордонних дослідників, потенціал малого підприємства виражається через багаторівневу ієрархію факторів, де верхній рівень - частка ринку - безпосередньо залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції, якість управління, останній, п'ятий рівень, - характеризує досягнуті економічні результати [1, 9].

Сідун В. А., Пономарьова Ю. В. формують критерії оцінки потенціалу за напрямками діяльності малого підприємства: виробнича діяльність (обсяг виробництва продукції та її асортимент, матеріально-технічне забезпечення, виробнича потужність підприємства та ступінь її використання, стан матеріально-технічної бази, собівартість виробництва, організація виробничо-технологічного процесу, обсяг послуг); фінансова (обсяг та структура капіталу, його ціна, рентабельність діяльності, фінансовий стан та платоспроможність підприємства, обсяг і склад оборотного капіталу та його використання, тривалість операційного циклу, структура та напрями використання фінансових ресурсів, обсяг і склад інвестиційних вкладень); кадрова (забезпеченість робочою силою, продуктивність та ефективність праці, рівень заробітної плати, стабільність складу колективу); комерційна - асортиментна політика, цінова політика, рекламна діяльність, організація господарських зв'язків, характер комерційних угод та їх ефективність, торгова марка тощо; організаційна та управлінська (система планування, оперативне управління, професійний рівень керівників та спеціалістів, інформаційне забезпечення, технологія управління) [10, с.342].

Зав'ялов П. О. виділяє такі групи показників оцінки потенціалу малого підприємства: частка ринку, який контролює фірма, показники інноваційної діяльності фірми, показники виробничої діяльності фірми, маркетингова діяльність, фінансові показники діяльності малого підприємства [6].

Чепурний І. П. вважає, що критеріями оцінки потенціалу малого підприємства є: показники, які характеризують ефективність управління виробничим процесом, такі, що відображають ефективність управління оборотними засобами; такі, що дозволяють одержати уявлення про ефективне управління збутом і просування товару; показники конкурентоспроможності товару [12, с.56].

Дзахмишева І. Ш. пропонує оцінювати потенціал малого підприємства за такими показниками, як якість товару, раціональність асортименту, культура обслуговування, умови обслуговування, доступність послуг [4].

Таким чином, аналіз досліджень підтверджує відсутність у вітчизняній економічній науці єдиного підходу до вибору критеріїв оцінки потенціалу малого підприємства: кожен з дослідників виділяє свої групи критеріїв, які інколи можуть взаємодоповнювати одну одну.

На нашу думку, найбільш повною є класифікація критеріїв оцінки потенціалу малого підприємства, запропонована в праці Павлової В. А. [8, с.125]. Автор поділяє критерії на дві групи: трудові та ресурсні. В якості трудових критеріїв розглядаються інтенсивність інформації, рівень сервісу, рівень диференціації продукції, рівень досвіду працівників. До ресурсних критеріїв належать фінансова, виробнича, маркетингова, організаційна складова потенціалу підприємства.

Усі існуючі методи оцінки потенціалу малого підприємства можуть бути об'єднані в дев'ять груп [5, с.84]:

- методи, які ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг;
- методи, які ґрунтуються на теорії рівноваги підприємства і галузі;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, які ґрунтуються на теорії якості товару;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральний метод;
- метод, який ґрунтуються на теорії мультиплікатора;
- метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- методи, що ґрунтуються на порівнянні з еталоном.

Перший метод є найбільш поширеним і випливає з постулатів міжнародного поділу праці, а точніше - теорії порівняльних переваг Д. Рікардо. Відповідно до цього підходу передумовою завоювання підприємством місцевих конкурентних позицій є наявність порівняльних переваг, що дозволяють забезпечити відносно нижчі витрати виробництва порівняно з конкурентом. Істотними недоліками даного методу є статичність одержаних результатів, а також неможливість оцінити ступінь ефективності процесу адаптації підприємства до змінних умов зовнішнього середовища.

Заслуговує певної уваги дослідження і оцінка рівня потенціалу на базі теорії рівноваги підприємства і галузі А. Маршала і теорії факторів виробництва. У відповідності з цим методом під рівновагою розуміють такий стан, коли у малого підприємства відсутні стимули для переходу в інший стан [7]. Критерієм конкурентоспроможності є наявність у малого підприємства таких факторів виробництва, які можуть бути використані з кращою, ніж у конкурентів, продуктивністю. Як показники, зазвичай, використовують відсоткові ставки по кредитах, відносну вартість закупленого обладнання, відносні ставки заробітної плати, відносну вартість матеріальних ресурсів. Відповідно, чим нижчі показники відносної вартості факторів виробництва у конкретного виробника в порівнянні з конкурентами, тим кращими вважаються його конкурентні позиції і вищий рівень потенціалу. Головним недоліком даного методу є те, що він відображає переважно зовнішні умови роботи малого підприємства, які об'єктивно склалися, і практично не враховує впливу факторів внутрішнього середовища.

Окрему групу складають методи визначення потенціалу малого підприємства, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом аналізу конкурентоспроможності є зіставлення становища підприємств, які входять в галузь, з конкурючими підприємствами і з середніми показниками по галузі.

При такому підході предметом аналізу, як правило, виступають три головні групи показників: ефективність виробничо-збудової діяльності підприємства, ефективність

власної виробничої діяльності, фінансова стійкість підприємства. При оцінці потенціалу малого підприємства здійснюється співставлення одиничних і групових показників роботи підприємств з відповідними показниками конкурентів і середньогалузевими показниками. На основі отриманих таким чином співвідношень показників робляться певні висновки про порівняльну конкурентоспроможність потенціалів об'єктів дослідження.

Однак даний метод має недоліки. По-перше, показники першої і другої груп достатньо тісно взаємопов'язані і їх розмежування носить умовний характер. По-друге, досить важко узагальнити результати аналізу навіть за групами показників, а тим більше складно обґрунтувати підсумкову інтегральну оцінку рівня потенціалу малого підприємства. Потретє, даний метод не дозволяє оцінити динаміку факторів, які здійснюють вплив на рівень конкурентоспроможності.

Оцінка потенціалу на основі теорії якості товару ґрунтуються, як правило, на дослідженнях споживчої цінності виготовленої продукції, причому найважливіші параметри співставляються з аналогічними параметрами продукції виробників-конкурентів. Недоліком даного методу є те, що він не враховує ефективність виробничо-збудової діяльності малого підприємства й ідентифікує конкурентоспроможність товару з конкурентоспроможністю потенціалу підприємства; крім того, метод можна застосовувати тільки для підприємств, що виробляють лише один вид продукції.

Цікавими, з наукової точки зору, є розроблені в середині 60-х рр. ХХ ст. матричні методи оцінки рівня потенціалу підприємств. Їх перевагою є те, що вони дозволяють досліджувати потенціал в динаміці. Теоретична основа цих методів - концепція життєвого циклу товару. Згідно із цією концепцією, будь-який товар чи технологія з моменту його появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, що включає в себе впровадження, ріст, насичення і спад. На кожному етапі виробник може реалізувати товар чи продукт даної технології в тих чи інших масштабах, що об'єктивно відбувається на частці ринку, яку займає мале підприємство, та на динаміці продажу. Недолік даного методу полягає в складності побудови матриць та інтерпретації результатів, що не дає змоги ефективно використовувати його на практиці.

Досить результативним при оцінці потенціалу малого підприємства є метод інтегральної оцінки, який передбачає використання двох критеріїв: перший показує ступінь задоволення потреб споживача, другий відображає ефективність виробництва. Перевагою даного методу є простота розрахунку і можливість однозначної інтерпретації результатів, а недоліком - те, що інтегральне оцінювання не дає можливості глибоко проаналізувати і виявити резерви підвищення рівня потенціалу малого підприємства.

До методів оцінки потенціалу підприємства належить також метод, який ґрунтуються на теорії мультиплікаторів. За допомогою положень цієї теорії можна провести непряме оцінювання конкурентних переваг малих підприємств одного кластеру перед іншим щодо якості послуг, що надаються, або виготовленої продукції. Недолік методу полягає в складності побудови числової моделі послідовної залежності одних показників від інших.

У теорії і практиці оцінки конкурентоспроможності малих підприємств знайшов застосування метод визначення позиції конкурентоспроможності з точки зору стратегічного потенціалу підприємства, під яким розуміють аналіз внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення конкурентних переваг і потенціалу для їх розробки. Основою методу є інтегральний показник оцінки стратегічного потенціалу малого

підприємства, який містить значення різних ресурсних елементів потенціалу з врахуванням їх вагових характеристик. Даний підхід до розрахунку потенціалу малого підприємства дає змогу в цілому оцінити становище аналізованого господарського суб'єкта по відношенню до конкурентів, а також провести аналіз окремих елементів потенціалу. Недоліками цього методу, які ускладнюють його практичне використання є складність в інформаційному забезпеченні розрахунків та трудомісткість.

Відомі також методи оцінки потенціалу малого підприємства, які ґрунтуються на порівнянні з еталоном: таксономічний аналіз і метод радару.

Таксономічний аналіз широко використовується при проведенні порівняльного аналізу в економіці. При використанні даного підходу застосовується метод оцінки потенціалу малих підприємств вибраного кластеру на основі співставлення відповідних груп коефіцієнтів, які характеризують фінансово-економічну і виробничо-господарську діяльність об'єктів, що досліджуються, з еталонними значеннями обґрунтованих коефіцієнтів.

Сутність методу радару при оцінці потенціалу полягає в наступному: в якості інтегрального показника оцінки потенціалу малого підприємства пропонується відносна площа радару, побудованого всередині оціночного кола за порівнюваними показниками, що дозволяє виявити їх сильні і слабкі сторони. Рівень потенціалу підприємства тим вищий, чим більша площа, яка займається радаром.

Недоліком двох останніх підходів до оцінки потенціалу малого підприємства є те, що вони не враховують силу і напрямки впливу чинників зовнішнього середовища.

Отже, як показав проведений аналіз методів оцінки потенціалу малого підприємства, жоден з них не є універсальним і має свої недоліки. Тому існує об'єктивна потреба є розробці комплексного методу оцінки потенціалу малого підприємства, який буде ґрунтуватися на принципах системності, об'єктивності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності. Найбільш об'єктивний результат дослідження можна одержати шляхом одночасної оцінки потенціалу малого підприємства різними методами та вибору на їх основі реальної характеристики конкурентної позиції підприємства, причому доцільно провести і якісний, і кількісний аналіз.

Для проведення якісного аналізу необхідна інформація, яка дасть змогу визначити і описати поточний та перспективний стан конкурентного середовища, а також визначити внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на потенціал малого підприємства. При цьому потрібно зважати на те, що конкурентне середовище формується не тільки внаслідок боротьби внутрішньогалузевих конкурентів. Певний вплив на конкурентне середовище в галузі здійснюють малі підприємства, які виготовляють товари-замінники, суперництво серед конкуруючих на даному ринку продавців, загроза появи нових конкурентів, а також постачальники і споживачі товарів.

Для оцінки стану конкурентного середовища необхідно провести аналітичну роботу з визначення: продуктових меж товарного ринку (набору взаємозамінних товарів); суб'єктів товарного ринку (кількості та складу продавців і покупців); географічних меж товарного ринку; обсягу товарного ринку; частки суб'єкта, що господарює на ринку; кількісних показників структури товарного ринку (кількість суб'єктів та їхніх часток, показники ринкової концентрації, умови входу на ринок, відкритість ринку для міжрегіональної та міжнародної торгівлі); якісних показників структури товарного ринку (бар'єри входу на ринок); ринкового

потенціалу суб'єкта господарювання. За результатами проведеного аналізу роблять висновки про розвиненість чи нерозвиненість конкуренції на товарному ринку.

Узагальнюючи існуючі у вітчизняній і зарубіжній науці і практиці методи [2; 3; 4; 5; 8] зазначаємо, що кількісне оцінювання потенціалу має відбуватися в кілька етапів:

–оцінка виробничого потенціалу підприємства. Виробничий потенціал підприємства характеризується обсягом виготовленої продукції або послуг, виробникою потужністю; ступенем використання основних фондів, терміном окупності витрат, вартістю загальних витрат на виробництво, забезпечення активності підприємства на ринку.

Враховуючи ці характеристики, оцінку виробничого потенціалу підприємства проводять за формулою:

$$B_n = V_{np,i} / E_p$$

де $V_{np,i}$ - обсяг виробництва підприємством i -го виду продукції в світових цінах; E_p - місткість відповідного національного або світового ринку за продукцією i -го виду;

–оцінка інноваційного потенціалу малого підприємства. Інноваційний потенціал підприємства можна охарактеризувати множиною показників, таких як збільшення обсягів продажу, покращення споживчих властивостей продукції, питома вага інноваційних перетворень, економічність норм та нормативів. Оцінку зміни інноваційного потенціалу виконують за формулою:

$$O_n = I_{nnp} / I_{n\phi}$$

де $I_{n\phi}$ - фактичний інноваційний потенціал, I_{nnp} - прогнозований інноваційний потенціал.

Розраховують інноваційний потенціал за формулою:

$$I_n = \sum_{i=1}^n (1 + P_i \times S_i) \times d_i$$

де P_i - оцінка росту рівня параметру i -ї продукції по інноваційному напрямку; S_i - ступінь готовності до впровадження інноваційного напрямку для i -ї продукції; d - питома вага i -ї продукції в об'ємі продаж підприємства; n - кількість видів виготовленої продукції;

–оцінка фінансового потенціалу підприємства, що проводиться за показником капіталомісткості праці, який розраховується за формулою:

$$\Phi_n = \frac{OK + НЗ + ИН}{Ч}$$

де ОК- величина оборотних коштів; НЗ - нарахований знос; ИН - інвестиційні накопичення; Ч- чисельність працюючих;

–оцінка маркетингового потенціалу. Маркетинговий потенціал характеризується продуктивністю роботи маркетингових служб підприємства, яка визначається за рівнем достовірності досліджень і рекомендацій проведених цими службами. Критерій достовірності розраховується за формулою:

$$M_{ap,n} = \frac{\Psi_\phi}{\Psi_{np}}$$

де Ψ_ϕ - фактична частка підприємства на ринку; Ψ_{np} - прогноз частки підприємства на ринку, підготований маркетинговою службою;

–оцінка управлінського потенціалу. Управлінський потенціал характеризується ефективністю роботи управлінської команди і може бути представлений темпом росту обсягів виробництва продукції підприємства, який визначається за формулою:

$$Y_n = \frac{t_e}{t_e}$$

де t_e - темп росту обсягів виробництва підприємства; t_e - середньо галузеві темпи росту обсягів виробництва підприємств-конкурентів;

–оцінка мотиваційного потенціалу, яка визначається продуктивністю праці працюючих і обчислюється за формулою:

$$M_n = \frac{D_n}{D_e}$$

де D_n - фактичний дохід підприємства на одного працюючого; D_e - середньо галузевий дохід на одного працюючого;

–оцінка потенціалу підприємства у статиці, яка визначається за формулою:

$$K_{nc} = \sum_{i=1}^n a_i \times b_j \times k_{ij} \rightarrow 1$$

де a_i - питома вага i -го товару підприємства за обсягом продаж за період, що аналізується; b_j - показник значимості ринку, на якому представлений товар підприємства. Для ринків промислового розвинених країн рекомендується б приймати за одиницю, для інших країн - 0,5; k_{ij} - конкурентоспроможність i -го товару підприємства на ринку;

–оцінка потенціалу підприємства у динаміці, яка визначається за тією ж формулою, але за вихідні дані приймаються показники на прогнозний період (не менше трьох років).

Результати оцінки конкурентного становища малого підприємства і особливостей його ринкового оточення дозволять приймати управлінські рішення зі збереженням або поліпшенням своїх конкурентних позицій. Запропонована методика комплексної оцінки потенціалу підприємства дозволить провести пряме кількісне співставлення елементів, які утворюють конкурентоспроможний потенціал, а також допоможе в досягненні головної мети його діяльності – забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що оцінка потенціалу є процесом, який важко формалізувати. Об'єктивність і якість роботи в цьому напрямку визначається ступенем доступу до інформації, її повнотою, достовірністю, кваліфікацією спеціалістів, що проводять вказану роботу, глибиною зацікавленості замовників в одержаних результатах. Для оцінки потенціалу малого підприємства у вітчизняному і зарубіжному бізнесі використовуються різні методи. Тому однією з найважливіших проблем є обґрунтування методів розрахунку рівня конкурентоспроможності, бо в її основу повинно бути покладено визначення спектру показників, які найбільше розкривають конкурентний потенціал підприємства.

Особливістю запропонованого підходу до оцінки потенціалу малого підприємства є комплексне використання якісного і кількісного аналізу, що дає змогу врахувати параметри малого підприємства за всіма функціональними областями, включаючи ефективність виробничого процесу, стійкість і перспективність підприємства. Перспективою подальших

досліджень в цьому напрямку є пошук ефективних методів управління потенціалом малого підприємства.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Изд-во "Питер", 1999. – 476 с.
2. Балабанова Л.В., Кривенко А.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга. - Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2004. - 147с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. - Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. Ун-та, 2000. - 315 с.
4. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуг в розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. -№3(41).-С.93-107.
5. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия /Колл. авторов. - Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. - 256 с.
6. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 496 с.
7. Маршал А. Принципы экономической науки (в 3 т.).- М.: Прогресс, 1993. - 414 с.
8. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення. -Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. - 276 с.
9. Портер М. Конкуренция. - М.: Издательский дом "Вільямс", 2000. - 495 с.
10. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства. - К: Центр навчальної літератури, 2003. - 436 с.
11. Фурманюк О.Л., Тартачник М.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. – Ірпінь: Нац. Академія ДПС України, 2003. – 114 с.
12. Чепурной И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров. -М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. - 120 с.

В.Л. Богун, здобувач

ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено особливості формування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств в умовах ринкової економіки. Запропоновано методичні підходи до аналізу виробничого потенціалу промислових підприємств.

In the article the features of forming and increase of efficiency of the use of production potential of industrial enterprises are investigational in the conditions of market economy. The methodical going is offered near the analysis of production potential of industrial enterprises in the conditions of sharpening of competition.

Виробничі відносини в умовах ринкової економіки базуються на ефективних механізмах використання потенціалу промислових підприємств. Тому необхідно системно досліджувати виробничий потенціал з точки зору його структурних елементів та характеру взаємодії між ними. Виробничий потенціал дозволяє забезпечувати відтворювальні процеси на підприємстві. Особливо потребує дослідження проблематика ролі та місця виробничого потенціалу у реалізації стратегії розвитку підприємств в умовах загострення конкуренції та мінливості зовнішнього середовища.

Питанням сутності виробничого потенціалу присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема таких, як О. Амоші, О. Балацького, А. Задої, В. Герасимчука, А. Онищенка, Б. Пасхавера, Р. Каплана, Д. Нортон, Є. Лапіна, Л. Ліндлара, П. Дугласа, Ч. Кобба та інших. Разом з тим, поки що з наукової та практичної точок зору, недостатньо досліджено питання взаємодії елементів виробничого потенціалу в умовах змін зовнішнього середовища. Все це й визначає актуальність та мету даної статті.

Напрямки формування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу визначаються багатьма чинниками. По-перше, ефективність залежить від виду та структури виробничого потенціалу та способів його відтворення. По-друге, від тенденцій змін виробничого потенціалу та науково-технічного прогресу і фінансових результатів господарської діяльності промислових підприємств.

При проведенні дослідження виробничого потенціалу підприємств слід використовувати методи системно - структурного аналізу та моделювання. Ефективність використання виробничого потенціалу залежить від оптимального поєднання окремих ресурсів, які залучаються у виробничий процес, рівня організації виробництва та виробничого менеджменту. По суті, виробничий потенціал промислового підприємства можна охарактеризувати через призму виробничої системи, яка являється частиною виробничого процесу. На думку фахівців з питань аналізу та діагностування виробничого потенціалу підприємств, до складу „виробничої системи будь-якого рівня ієрархії традиційно включають відповідні ресурси:

- технічні (будови, споруди, виробниче устаткування, інвентар, основні та допоміжні матеріали та ін.);
- технологічні (технології, ноу-хау, технологічні ідеї, наукові розробки);

- організаційної структури (характер і гнучкість управлінської системи, швидкість проходження управлінських рішень, функціональна збалансованість і т.п.);
- маркетингові (виконання маркетингових функцій, планування, просування і збут товару);
- кадрові (кваліфікація, середній вік, освітній рівень, здатність адаптуватися в умовах зміни стратегії);
- фінансові (стан активів, ліквідність, борги, наявність кредитних ліній і т.д.);
- НДДКР та інформаційні (здатність до наукових досліджень і розробки наукових ідей, наявність достовірної інформації про зовнішнє середовище і про конкурентів, стан виробничої системи і можливість одержання необхідної інформації, наявність достовірних прогнозів розвитку ринку);
- організаційної культури (імідж і репутація підприємства, підприємницькі здібності й підприємливість керівника, рівень припустимого ризику, морально-психологічний клімат у колективі співробітників, ставлення до інновацій та ін.);
- показники загального простору (місце розташування, територія, виробничі і допоміжні площи, комунікації, можливості їхнього розширення).

Внаслідок взаємодії всіх складових системи ресурсів досягається ефект синергії і виробнича система отримує нові властивості і можливості, яких не має кожен окремий вид ресурсів [1, с. 94-97].

Формування потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей. Оцінка потенціалу підприємства - це, власне, і є визначення рівня його конкурентоспроможності [2].

Виробничий потенціал промислових підприємств проходить певні цикли або фази – формування, розвитку та використання. Тому періодично необхідно проводити оптимізацію структури виробничого потенціалу промислових підприємств. При цьому можна застосовувати факторні моделі для оптимізації структури виробничого потенціалу. Головними елементами такої факторної моделі є такі показники як виробнича програма промислового підприємства, організаційно-технічний рівень виробництва, характеристика та ефективність використання виробничих ресурсів, собівартість виробництва тощо. Важливою складовою аналізу виробничого потенціалу є характеристика виробничої потужності підприємства або максимально можливого випуску продукції за одиницю часу при повному використанні виробничого потенціалу обладнання і потужностей з урахуванням здійснення комплексу заходів щодо впровадження сучасної технології виробництва.

Окремі фахівці пропонують оцінювати виробничий потенціал в умовах ринкової економіки як здатність промислового підприємства продукувати споживчі вартості. Тому в даному випадку можна застосовувати вартісний підхід до оцінювання виробничого потенціалу, який ґрунтуються на методичних підходах щодо визначення потенційної вартості та прибутковості виробничих активів. „Такий підхід дозволяє узгодити завдання оцінки, аналізу і прогнозування показників використання виробничого потенціалу із загальноприйнятими показниками господарської діяльності промислових підприємств” [3, с.5].

Виходячи із вищепереліканих методичних підходів до формування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу, слід наголосити на необхідності вдосконалення механізму управління. Механізм управління виробничим потенціалом повинен забезпечувати його відтворення на основі оптимальних витрат на його основні елементи. В Україні існує чимала кількість промислових підприємств, які активно займаються вирішенням проблем підвищення ефективності управління виробничим потенціалом.

Наприклад, існує добре налагоджена система управління виробничим потенціалом у відкритому акціонерному товаристві „Норд”. Однак, на думку експертів, основні ризики в діяльності даного товариства, які заважають нарощуванню виробничого потенціалу, пов'язані з відсутністю дієвих механізмів захисту вітчизняного виробника. До того ж, кон'юнктура ринку складної побутової техніки в умовах кризи визначається спадом виробництва у зв'язку із зниженням продажу продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках. Тому аналіз показує, що в таких умовах товариство „Норд” реалізує комплекс заходів, які направлені на мінімізацію витрат та пошук нових ринків та розвиток внутрішнього ринку збути.

Оптимізація виробничої системи здійснюється за рахунок нових технологій виробництва, що дозволятиме підприємству випускати порівняно з конкурентами досить якісну та дешеву продукцію. Акціонерне товариство „Норд” є єдиним підприємством в Україні, що має завершений цикл виробництва. Особливістю розвитку даної галузі в Україні є те, що в останні роки почали діяльність декілька збиральних виробництв по випуску застарілих моделей побутової техніки провідних світових марок за типом крупно вузлового збирання. В таких умовах, компанія „Норд” може нарощувати виробничий потенціал лише за рахунок впровадження передових технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів. Наприклад, як свідчать дані Річного звіту товариства, відповідно до технічного плану у 2008 році були виконані роботи зі створення та освоєння нових виробів із безшвелерною конструкцією шаф морозильників, впровадження передових технологій – нові технології зварювання, очищення поверхні і фарбування тощо. Тобто, компанія „Норд” має досить потужну виробничу базу для випуску якісної продукції з низьким енергоспоживанням.

Прикладом ефективного управління виробничим потенціалом також є ВАТ „Мотор Січ”, яке у 2007 році відзначило своє сторіччя. Товариство „Мотор Січ” є одним із найбільших підприємств, які реалізують повний цикл створення сучасних авіаційних двигунів від розробки, виробництва й випробування, до супроводу в експлуатації й ремонту.

В даний час завод випускає й освоює серійне виробництво авіаційних двигунів різної потужності й призначення для літальних апаратів всесвітньо відомих літако- і вертольотобудівних фірм (див. Офіційний сайт компанії: <http://www.motorsich.com>). Поряд з авіадвигунами запорізькі моторобудівники пропонують на світовому й вітчизняному ринках промислові газотурбінні установки, товари народного споживання й будівельні матеріали. Якість і надійність продукції, що випускає підприємство, підтверджується її успішною експлуатацією більш ніж в 120 країнах світу.

Продукція випускається на сертифікованій виробничій базі. Виробництво сучасних авіадвигунів, а також ремонт всіх випущених авіадвигунів сертифіковані Авіаційним Регістром МАК і Державним департаментом авіаційного транспорту України. Система

якості товариства сертифікована транснаціональною фірмою BUREAU VERITAS QUALITY INTERNATIONAL (BVQI) на відповідність міжнародним вимогам ISO 9001:2000 стосовно виробництва, ремонту й технічному обслуговуванню авіадвигунів, газотурбінних приводів і проектуванню газотурбінних електростанцій зі сферою акредитації в США, Великобританії й Німеччині. Слід зазначити, що особливості управління виробничим потенціалом полягають в тому, що основні види продукції даного товариства становлять конкуренцію передовим виробам провідних фірм світу. Так, на сьогоднішній день товариство випускає більше 60 типів і модифікацій двигунів для більше 80 видів літаків і вертольотів різного призначення. У 2008 році ВАТ „Мотор Січ”, як і раніше залишалося експортоорієнтованим підприємством, частка експорту в загальному обсязі реалізації продукції й послуг складає 83,8%. Ринки збути умовно поділяються у такий спосіб: Росія, Далеке Зарубіжжя, Україна і Країни СНД. Одним з найбільших ринків збути для підприємства є Росія, оскільки товариство має багаторічний досвід співробітництва з багатьма російськими підприємствами. Виробництво вертольотів з нашими двигунами сімейства ТВЗ-117 перебуває на 5-ти російських заводах - у містах Улан-Уде, Казань, Ростов, Кумертау й Арсеньєв. У кооперації з російськими підприємствами „Салют” і Уфімським МВО виробляються двигуни Д-436ТП, Д-436-148, АІ-222 для літаків Бе-200, Ан-148, Як-130, які виробляються в містах Таганрог, Іркутськ, Воронеж і Нижній Новгород.

Протягом багатьох років товариство успішно співробітчує з багатьма російськими авіакомпаніями, такими як „Волга-Дніпро”, „Ютейр”, „Авіалінії Кубані”, „Поле” і іншими, для яких ремонтую авіадвигуни різних типів. В 2008 році ріст надходжень коштів з Росії склав 155% до рівня 2007 року. При цьому більша частина коштів отримана за поставку авіадвигунів. Другим за величиною ринком збути є країни Далекого зарубіжжя. Тверді позиції займає підприємство на ринках Південно-Східної Азії, Близького Сходу, країн Африки, Латинської Америки та інших. Триває й плідне співробітництво зв'язує ВАТ „мотор Січ” з багатьма споживачами, що експлуатують авіатехнікові радянського й російського виробництва. Найбільш великими партнерами підприємства в Україні є АНТК ім.Антонова, „Авіант”, ХГАПП (м.Харків) і ін. Найбільш великими партнерами в країнах СНД є компанії з Узбекистану, Туркменістану, Білорусі.

Ефективна маркетингова політика дозволяє ВАТ „Мотор Січ” зберігати традиційні ринки збути продукції і освоювати нові. Основними каналами збути нашої продукції є прямі контракти з авіапідприємствами й експлуатуючими організаціями на поставку продукції й надання послуг з одержанням всіх необхідних державних дозволів, з дотриманням всіх правових і юридичних норм. На підприємстві функціонує система внутріфірмового експортного контролю, що дозволяє працювати за генеральними дозволами, що у свою чергу дає можливість збільшувати товарообіг за підписаними контрактами, не очікуючи відкриття окремих дозволів на кожний контракт. Для організації збути продукції підприємством використаються наступні методи:

- маркетингові дослідження ринків збути;
- прямі контакти представників підприємства з потенційними замовниками, а також через регіональних агентів;
- участь у тендерах на поставку продукції й надання послуг;
- участь у спеціалізованих виставках авіаційної техніки й техніки наземного застосування;

- публікації в спеціалізованих журналах, каталогах;
- цілеспрямовані рекламні кампанії щодо просування нашої продукції на нові ринки;
- створення широкої мережі представництв і центрів сервісного обслуговування в усьому світі для підвищення якості й оперативності обслуговування споживачів продукції.

На ринку авіадвигунів ступінь конкуренції завжди дуже високий. Ринок авіадвигунів завжди був і залишається складним сегментом авіабудування. Одним з найбільших джерел надходження коштів для даного підприємства традиційно була й залишається поставка нових двигунів, планові ремонти й технічне обслуговування авіадвигунів для російських споживачів. Однак, через вплив непрогнозованої зовнішньої політики держави на взаємини з російськими споживачами, загальної кризи авіації, прагнення експлуатантів до продовження ресурсів, ці джерела можуть істотно зменшитися. Конкурентами ВАТ „Мотор Січ“ щодо застосування авіадвигунів є Снекма/Турбомека (Франція), BMW Rolls-Royce (Німеччина/Англія) і „General Electric“ (США), які як і раніше є лідерами у виробництві авіадвигунів.

Продукція ВАТ „МОТОР СІЧ“ за своїми технічними характеристиками не поступається своїм закордонним аналогам. Однак, виробництво авіадвигунів - це високотехнологічне виробництво, тому для забезпечення й зміцнення конкурентних позицій підприємства на зовнішніх ринках необхідна систематична робота з усіх напрямків: це й поліпшення споживчих характеристик і підвищення якості продукції, поліпшення й удосконалювання післяпродажного обслуговування, а також розробка нових модифікацій і двигунів, що відповідають все зростаючим вимогам замовників. Із цією метою на підприємстві виконується цілий комплекс організаційних, кадрових, виробничих і інших заходів, застосовується високотехнологічне устаткування й високотехнологічні виробничі процеси, забезпечується світовий рівень системи якості. Все це підтверджується відповідними міжнародними сертифікатами.

Крім того, підприємство забезпечує повний цикл післяпродажного обслуговування, супроводу виробів в експлуатації (має широку мережу сервісних центрів), а також ремонт, включаючи середній, випущених виробів для відновлення літної придатності. За новими виробами підприємство переходить на нові стратегії управління ресурсом, як прийнято в усьому світі. Наприклад, головними завданнями даного підприємства щодо авіадвигунів залишаються:

- захист своїх інтересів і позицій на ринках Росії й СНД у цілому за всією гамою авіадвигунів і всьому спектру послуг;
- утримання позицій на світових ринках за своєю продукцією, недопущення виходу конкурентів з продукцією підприємства (отриманою різними шляхами) на ці ринки;
- постійна робота над створенням нових виробів і модифікацій, що вимагаються на ринку сьогодні, поліпшення їхніх споживчих якостей, безпосередня робота з розробниками літальних апаратів.

Виготовлення авіаційних двигунів, що відповідають сучасним вимогам ринку й здатних конкурувати із продукцією провідних світових фірм, вимагає постійного вдосконалення технології виробництва з урахуванням найсучасніших досягнень науки й техніки. У цьому напрямку на ВАТ "МОТОР СІЧ" проводяться наступні заходи:

1. Впровадження принципово нових технологічних процесів: виготовлення шумогасящих пластин методом порошкової металургії для компресорів і

пневмокомпресорів, відновлення лопаток ТВД вир. Д-18Т методом плазменно-порошкового наплавлення.

2. Впровадження прогресивних заготівель: точне й відцентрове лиття з жароміцних і конструкційних сплавів, з титанових, магнієвих і алюмінієвих сплавів, точне лиття великоабаритних деталей з кольоворових сплавів.

3. Впровадження нових альтернативних матеріалів: виготовлення клею ВК-2 на основі ізопропилового спирту замість етилового абсолютної спирту, виробництво титанових електродів з титанової губки й ін.

4. Разом з Інститутом матеріалознавства АН України ведуться роботи із застосування нанотехнологій в металургійних процесах.

5. Розробка й впровадження керуючих програм на встаткування зі ЧПУ.

6. Створення нових програмних розробок:

- постпроцесори на верстати ЕЕН-320, ФП-17М, 6М13ГН, постпроцесор для безперервної 5-координатної обробки на верстатах К2Х15;

- керуюча програма для обробки колеса відцентрового вир. МС-500 на верстат DUS-560ti та ін.

7. Застосування прогресивних технологій в інструментальному виробництві:

- освоєно виробництво цільнотвердосплавних фрез і сверделів, що дозволило забезпечити високоякісним інструментом виготовлення моноколес;

- використання методу швидкісного фрезерування;

- виготовлення оснащення із застосуванням технології швидкого прототипування й ін.

8. Удосконалення й розвиток системи проектування й технологічної підготовки виробництва.

9. Модернізація технічної й програмної платформи мережного інформаційно-обчислювального комплексу.

10. Впроваджено розрахунковий комплекс CONCEPT NREC для проектування турбомашин.

Отже, для нарощування та відтворення виробничого потенціалу промислових підприємств в умовах ринкової економіки необхідно враховувати ринковий попит та забезпечувати постійне оновлення основних засобів на основі науково-технічного прогресу. Організаційно-технічні та економічні заходи повинні забезпечувати більш ефективний рівень використання виробничого потенціалу.

Література:

1. Гавва В.М. Економічна діагностика як засіб формування рішень при стратегічному управлінні виробничими системами // Авиационно-космическая техника и технология. Труды Национального аэрокосмического университета им. Н.Е. Жуковского «ХАИ». Вып. 4. (39) – Х.: НАКУ, 2003. – с. 94-97.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. Посібник. – КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Є.В. Лапін; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Х., 2006. — 36 с.
4. Відкрите акціонерне товариство „Мотор Січ”// Річний звіт за 2008 рік, www.smida.gov.ua.

О.О. Нестерова, асп.

ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ КАДРОВИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті досліджується зміст аутсорсингу кадрових процесів – нової форми господарських взаємовідносин, що набуває розповсюдження в Україні. На основі вітчизняного досвіду запропоновано авторську класифікацію основних напрямів використання аутсорсингу на підприємстві.

The human resources outsourcing as the modern form of economic relations that is getting widespread in Ukraine is analyzed in the article. On basis of the domestic experience the author proposed the classification of basic areas of outsourcing usage in the practical activity.

Становлення ринкової економіки в Україні, розширення участі у міжнародному бізнесі у зв'язку з набуттям членства у СОТ висувають жорсткі вимоги до рівня управління вітчизняними компаніями, особливо в умовах кризи, що розгорнулася в Україні. Першочергового значення набуває ефективність кадрових процесів на підприємствах. В передових країнах світу широкого розповсюдження й розвитку набула технологія аутсорсингу кадрових процесів. За таких умов потребують наукового дослідження можливості застосування нових методів та управлінських технологій менеджменту у практиці вітчизняних підприємств.

Розробці науково-методичних зasad різних аспектів даної проблеми та з'ясуванню значення аутсорсингу кадрових процесів у діяльності підприємства присвячені роботи вчених-економістів, таких, як: Б.А. Анікін [1], Ж-Л. Бравар, Р. Морган [2], Л.А. Василенко [3], О.С. Календжян [4], Д.М. Михайлів [5], Дж.Б. Хейвуд [6], А.Н. Шеянова [7] та ін.

Незважаючи на зростаючу увагу дослідників, питання аутсорсингу кадрових процесів в науковій літературі висвітлені неповно, зокрема, немає однозначного розуміння даної категорії. Аутсорсинг часто ототожнюють з лізингом персоналу та аутстафінгом. Для уникнення невизначеності потребують глибшого дослідження теоретичні, методичні та практичні аспекти даної проблеми.

Метою статті є дослідження сутності та визначення поняття аутсорсингу кадрових процесів, класифікація основних напрямів його використання на підприємстві.

Аутсорсинг в перекладі з англійської мови (*outsourcing*) - "за межами". Даний термін означає буквально "заполучення зовнішніх ресурсів".

Найбільш розповсюдженим є трактування аутсорсингу як форми господарських взаємовідносин, за яких замовник концентрується на основних видах діяльності та передає другорядні, але функціонально необхідні бізнес-процеси та відповідальність за їх виконання професійним провайдерам на довгостроковій основі з метою підвищення якості, зниження витрат та часу цих процесів, а виконавець займається розвитком та удосконаленням даного виду послуги [7].

Як відмічає російський вчений О.С. Календжян, аутсорсинг – це делегування назовні, за межі підприємства. Така форма взаємодії організацій забезпечує додаткові конкурентні переваги, які полягають у використанні матеріальних та нематеріальних резервів інших компаній для досягнення успіху на ринку [4].

Більшість науковців дотримуються думки, що методологія аутсорсингу не є чимось суттєво новим в економічній теорії [1, 4, 7]. Витоки поняття аутсорсингу слід шукати в положеннях класичної економічної школи. В цьому аспекті заслуговують на увагу уявлення А. Сміта про поділ праці. Ідея про те, що виробничий процес необхідно розбивати на прості завдання для належного їх виконання окремим працівником, на сьогодні набуває нового розуміння. В сучасних умовах не лише окремі завдання виконуються окремими працівниками, а й самостійні види діяльності можуть виконуватись окремими (сторонніми) організаціями. Аутсорсинг синтезує такі поняття, як "кооперація", "спеціалізація", "поділ праці", а також пов'язаний з концепцією альтернативних витрат.

Аутсорсинг – широке поняття, що поєднує різні форми взаємовигідного співробітництва. Останнім часом все більша кількість напрямів ділової активності стає предметом аутсорсингу, в тому числі кадрові процеси на підприємстві. Кількість підприємств, що займаються аутсорсингом в Україні, невпинно зростає, що свідчить про підвищення попиту на дану послугу з боку вітчизняних підприємств. За таких умов актуальним є дослідження і формування теоретичних зasad аутсорсингу кадрових процесів, оскільки його практика випереджає теорію.

Аутсорсинг кадрових процесів дозволяє суттєво знізити витрати на утримання відповідних відділів та підрозділів, а також підвищити якість праці менеджерів та загальний рівень корпоративної культури.

Аналіз сучасних поглядів дозволив сформулювати наступне визначення аутсорсингу кадрових процесів. Аутсорсинг кадрових процесів – це така форма господарських взаємовідносин, за якої роботодавець передає частину обов'язків по управлінню персоналом спеціалізований організації (аутсорсеру), що здатна надавати високоякісні послуги, завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом, досвіду, накопиченому при вирішенні аналогічних завдань, та наявністю у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів. Такі обов'язки можуть включати різні напрями. Ми пропонуємо таку класифікацію видів аутсорсингу кадрових процесів: аутсорсинг підбору персоналу, аутсорсинг атестації персоналу та кадрового аудиту, аутсорсинг в системі навчання, аутсорсинг HR-адміністрування, лізинг персоналу, аутстафінг, аутплеймент тощо. У табл. 1 представлено основні види аутсорсингу кадрових процесів.

Таблиця 1. Види аутсорсингу кадрових процесів

| Вид аутсорсингу кадрових процесів | Зміст послуги |
|---|--|
| 1 | 2 |
| Аутсорсинг підбору персоналу (рекрутмент, хедхантінг) | процес пошуку та відбору кандидатів високої якості – від робітничих спеціальностей до керівників вищої ланки (топ-менеджерів) та вузьких спеціалістів шляхом проведення спеціальних заходів по залученню та експертизі кандидатів |
| Аутсорсинг атестації персоналу та кадрового аудиту | процес оцінки ефективності виконання співробітником посадових обов'язків, ув'язка оплати праці з результатами роботи персоналу та підвищеннем його кваліфікації; оцінка кадрового потенціалу підприємства та аналіз ефективності системи управління персоналом |

Продовження табл.1

| 1 | 2 |
|-------------------------------|---|
| Аутсорсинг в системі навчання | процес навчання, підвищення кваліфікації та професійної перепідготовки персоналу за межами підприємства або шляхом залучення зовнішніх спеціалістів, що передбачає проведення спеціалізованою компанією окремих тренінгових програм, а також побудову функціональної системи навчання та розвитку персоналу |
| Аутсорсинг HR-адміністрування | процес аналізу, оцінки та оптимізації спеціалізованою організацією кадрової документації, адміністрування зарплати, складання посадових інструкцій та інших документів |
| Лізинг персоналу | специфічна форма його залучення, яка передбачає надання у тимчасове користування персоналу підприємства-провайдера у розпорядження іншого підприємства з метою усунення невідповідності між наявними людськими ресурсами та потребою в них |
| Аутстафінг | виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-провайдера з метою скорочення чисельності штатного персоналу |
| Аутплейсмент | комплекс заходів, спрямованих на надання допомоги скороченим працівникам у працевлаштуванні та адаптації за допомогою спеціалізованих агенцій шляхом надання інформаційної підтримки та консультацій щодо пошуку нового місця роботи |

1. Аутсорсинг підбору персоналу (рекрутмент, хедхантінг) – процес пошуку кандидатів високої якості – від робітничих спеціальностей до керівників вищої ланки (топ-менеджерів) та вузьких спеціалістів. Враховуючи складність процесу підбору персоналу, серед вітчизняних компаній зростає попит на дану технологію. Застосування аутсорсингу підбору персоналу дозволяє підприємству-замовнику мінімізувати загрози, пов’язані з ринком праці, зокрема з дефіцитом необхідних кадрів. Зникає необхідність акумулювати й оновлювати базу даних кандидатів різних спеціальностей, а відтак, і тримати штат спеціально навчених рекрутерів й асистентів. В контракті закріплюються певні стандарти якості вибору персоналу, яких має дотримуватись компанія-аутсорсер. На ринку функціонують рекрутингові агентства та компанії, що пропонують пакет HR-послуг і можуть виконувати комплексні проекти.

2. Аутсорсинг атестації персоналу та кадрового аудиту – це процес оцінки ефективності виконання співробітником посадових обов’язків, ув’язка оплати праці з результатами роботи персоналу та підвищенням його кваліфікації, розвиток мотиваційних програм, визначення необхідності навчання персоналу. Для здійснення атестації компанії можуть залучати консультантів, однак їх роль зазвичай є допоміжною – допомога в організації процесу, оцінка якості необхідних для атестації документів тощо. Для проведення кадрового аудиту залучають зовнішніх спеціалістів, які здійснюють незалежну оцінку кадрового ресурсу підприємства. Застосування даної технології дає змогу виявити рівень відповідності співробітника посаді, наявність формальних і неформальних груп, їх

лідерів, діагностувати соціально-психологічний клімат в організації тощо. Аудит проводить група експертів, що має відповідну кваліфікацію та досвід. Кількість спеціалістів в групі коливається від трьох до п'яти осіб, залежно від запланованого обсягу робіт та їх тривалості.

3. Аутсорсинг в системі навчання – процес навчання, підвищення кваліфікації та професійної перепідготовки персоналу за межами підприємства або шляхом залучення зовнішніх спеціалістів. Навчання персоналу для більшості підприємств є непрофільним видом діяльності. За таких умов найбільш результативне здобуття знань та розвиток навичок працівників може здійснюватись шляхом співробітництва із зовнішніми організаціями, що надають освітні послуги. Результати навчання дозволяють суттєво знизити витрати підприємства. Операторами надання навчальних послуг є тренінгові компанії, а також рекрутингові та кадрові агенції, які вводять у перелік своїх послуг бізнес-навчання. Існують різні форми аутсорсингу навчання персоналу – семінари, бізнес-тренінги, навчальне консультування, замовниками даної послуги є передусім малі та середні підприємства; великі вітчизняні корпорації намагаються створювати власні навчальні центри підготовки кадрового резерву та підвищення кваліфікації або власні корпоративні університети, на які покладають завдання повністю задоволити потреби в навчанні, не залучаючи сторонні організації. Нерідко такі навчальні центри згодом надають навчальні послуги іншим організаціям на засадах аутсорсингу.

4. Аутсорсинг HR-адміністрування - процес підготовки кадрової документації, адміністрування зарплати, складання посадових інструкцій тощо. Дану послугу замовляють як малі підприємства, яким невигідно тримати в штаті власного інспектора відділу кадрів або «новачки», які не знають особливостей законодавства та основних принципів побудови кадрового обліку, так і великі компанії, коли обсяг робіт настільки значний, що власний штат не в змозі впоратись з ним. Компанії, що делегують дану функцію назовні, вивільняють значні фінансові та людські ресурси, а також позбавляються демотивуючої рутинної праці.

5. Лізинг персоналу — специфічна форма його залучення, яка передбачає надання у тимчасове користування персоналу підприємства-провайдера у розпорядження іншого підприємства. Історично лізинг персоналу - найдавніший вид аутсорсингу кадрових процесів. Розрізняють короткостроковий – від одного дня до двох-трьох місяців, та довгостроковий лізинг – від трьох місяців до кількох років. Короткостроковий лізинг передбачає залучення працівників на умовах тимчасової зайнятості. Виникнення цієї потреби може бути пов’язане з тривалою хворобою працівника, сезоном відпусток, проведеним маркетингових досліджень, короткостроковими проектними роботами в компанії та ін. Використання тимчасових працівників дає можливість зменшити витрати на робочу силу за рахунок нижчої зарплати та обмеженого компенсаційного пакету. Довгостроковий лізинг передбачає використання працівників впродовж тривалого часу і зазвичай охоплює не тільки робітників, а й фахівців з бухгалтерського обліку, менеджерів, програмістів тощо. Використання даної послуги дозволяє заощаджувати робочий час та фінансові ресурси, а також позбавляє від проблем підготовки та перепідготовки кадрів.

6. Аутстафінг - виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-провайдера. Компанія-аутстафер стає формальним роботодавцем для співробітників компанії-замовника і бере на себе повну юридичну та фінансову

відповідальність. Головна перевага для компанії, що замовляє дану послугу, полягає в можливості оперативного регулювання фактичної чисельності співробітників компанії, не змінюючи при цьому кількості штатного персоналу. Такий вид послуги часто застосовується за умов обмеження штатної чисельності. Попит вітчизняних компаній на аутстафінг поступово зростає, позаяк вони надають можливість більш гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Першими послуги аутстафінгу в Україні стали замовляти іноземні компанії, що розпочинали тут свою діяльність. Першою стала надавати такого роду послуги Генеральна дирекція по роботі з іноземними представництвами. Пізніше аутстафінг почали пропонувати рекрутингові агенції.

7. Аутплейсмент - працевлаштування звільненого персоналу організації-клієнта через спеціалізовані агенції. Аутплейсмент вважають "м'яким" методом звільнення, що передбачає активне сприяння роботодавця працевлаштуванню звільненого працівника. Фірма, що надає таку послугу, здійснює практичну допомогу кандидату у пошуку нового місця роботи, підготовці до наступних співбесід, консультування щодо тенденцій на ринку праці, реальну оцінку шансів кандидата. В Україні лідерами застосування аутплейсменту є великі вітчизняні та міжнародні компанії, що володіють достатніми внутрішніми ресурсами та можливостями для залучення зовнішніх консультантів. Компанія, що застосовує аутплейсмент, має на меті зняти соціальну напругу, можливе негативне ставлення, зберегти лояльність та добре ім'я в свідомості працівника, а в деяких випадках – уникнути певних соціальних виплат. Аутплейсмент застосовують для різних категорій працівників - від топ-менеджмента до робітничих спеціальностей.

Таким чином, за сучасних умов розвитку і розповсюдження сучасних технологій управління персоналом використання аутсорсингу кадрових процесів набуває особливого значення для підприємства.

Отже, порівняно нове в теорії управління персоналом поняття аутсорсингу набуває все більшого розповсюдження в практиці вітчизняних підприємств, про що свідчить наявність широкого спектра послуг, що їх надають аутсорсингові компанії.

Аутсорсинг кадрових процесів дозволяє компанії здобути додаткові конкурентні переваги, джерелом яких є можливості використання сучасних технологій управління персоналом, високопрофесійного досвіду та знань інших компаній (аутсорсерів). Зазначеними перевагами, в широкому розумінні, є концентрація на основних видах діяльності, вивільнення внутрішніх ресурсів підприємства для інших цілей.

Застосування аутсорсингу дозволяє підприємству створити більш гнучку, адаптивну структуру, здатну оперативно та ефективно реагувати на зміни умов функціонування, що відбуваються.

Бурхливий розвиток аутсорсингу останнім часом свідчить про те, що дана форма співробітництва формується самою практикою, без адекватної теоретичної бази. Темпи зростання кількості аутсорсингових компаній та розширення спектру аутсорсингових послуг випереджають темпи їх вивчення. За таких умов ліквідація відставання теорії від практики стає нагальною потребою. Деталізація принципів, особливостей аутсорсингу кадрових процесів та факторів, що впливають на вибір підприємством даної форми взаємовідносин, є предметом подальшого наукового дослідження.

Література:

1. Аникин Б.А, Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие для студ. вузов / Государственный ун-т управления. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 287с.
2. Бравар Ж-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / В.А. Денисов (пер.с англ.). — Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. - 251с.
3. Василенко Л.А. Аутсорсинг - инновационная кадровая технология государственной службы / Российская академия гос. службы при Президенте РФ. — М. : Наука, 2007. — 213с.
4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. — М. : Дело, 2003. — 270с.
5. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учеб. пособие для студ. вузов. — М. : КноРус, 2006. — 255с.
6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. - М. :Вильямс, 2002. - 174 с.
7. Шеянова А.Н. Аутсорсинг как форма хозяйственных взаимоотношений: на примере железнодорожной инфраструктуры: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 Самара, 2006. - 22 с.

ПОЗИТИВНІ ЕФЕКТИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Розглянуто тенденції структурної трансформації в економіці України за часи незалежності. На теоретичному рівні проаналізовано можливі позитивні ефекти для економіки від її структурної трансформації. Зроблено висновок про відсутність проявів позитивних ефектів від структурної трансформації економіки України і необхідність розробки її довгострокової стратегії структурної трансформації.

Tendencies in structural transformation of Ukrainian economy since independence are discussed. Possible positive effects of structural transformation in the economy are analyzed on theoretical level. The conclusions are made about lack of positive effects of structural transformation in Ukrainian economy and necessity of structural transformation long-term strategy.

Економічна криза, викликана переходом від директивно-планової до ринкової економіки, та відсутність дієвої програми одночасної структурної трансформації призвели до значного погрішення економічної ситуації в Україні. Маючи на початок 1990-х років значний промисловий і технологічний потенціал та порівняно нові основні фонди в цілому по економіці, на 2004 рік, за даними дослідження Ради національної безпеки і оборони, понад 40% основних фондів мали вік понад 25 років.¹ Приймаючи до уваги існуючий коефіцієнт оновлення (4-5%² на рік), можна зробити висновок, що обсяги капіталовкладень явно недостатні для зупинки процесу фізичного та морального зносу основних фондів.

Водночас, деформації поглибилися і в галузевій структурі економіки. З одного боку під впливом розірвання виробничо-технологічних ланцюгів, що існували в економіці СРСР, занепали галузі, що виробляли товари кінцевого споживання, а з іншого набули гіпертрофованого розвитку галузі, що виробляють продукцію сировинного характеру з низьким рівнем доданої вартості такі як металургія та виробництво добрив.

В цих умовах особливої актуальності набуває розробка рекомендацій, що базуються на глибокому теоретичному аналізі по розгортанню процесу структурної перебудови української економіки. Цьому питанню присвячено чимало уваги у сьогоднішніх наукових дослідженнях. Зокрема, С.Аржевітін проаналізував тенденції інвестиційного забезпечення структурної перебудови та наголосив на необхідності запровадження державного стимулування структурної трансформації економіки України через створення стимулів для банків до її довгострокового кредитування. Автором також зазначаються основні напрямки державного регулювання, необхідні для створення передумов структурної трансформації економіки.³ М.Якубовський та ін. дослідили концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року, запропонували основні напрямки та пріоритети розвитку промисловості та окреслили галузеві особливості науково-технічного

¹ Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України. За ред.. Гейця В.М. Том 2. – К.: «Фенікс», 2007.

² Статистичний щорічник України. – К.: Консультант, 2007.

³ С. Аржевітін. Роль держави у структурній перебудові економіки. Вісник НБУ, серпень 2008.

розвитку.⁴ окремі аспекти структурної трансформації економіки також активно аналізуються. Наприклад, С. Захарін дослідив макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі та наголосив на необхідності зміни структури української економіки на користь видів економічної діяльності вищих технологічних укладів.⁵ Ю.Гончаров та А. Касич визначили в своєму дослідженні науковий потенціал одним із основних факторів розвитку інноваційно-інвестиційної системи України та зробили висновок про необхідність вирішити цілий комплекс проблем незадовільного стану наукового потенціалу пов'язаних з кадрами, фінансуванням та матеріально-технічним забезпеченням науки.⁶ Незважаючи на те, що проблематиці структурної трансформації економіки присвячено досить багато уваги, залишаються проблемами, які недостатньо висвітлені в науковій літературі. Зокрема, однією з них виступає обґрунтування необхідності здійснення структурної трансформації економіки через аналіз позитивних наслідків цього процесу. Відповідно до цих позитивних теоретичних ефектів, що можуть бути спричинені структурною трансформацією економіки, можна буде аналізувати результати структурної трансформації конкретної національної економіки. Відповідно, якщо позитивні ефекти досягаються, то структурна трансформація є позитивним процесом, а навпаки – негативним.

Відповідно до висновків економічної теорії величина факторного доходу дорівнює граничній продуктивності відповідного фактору виробництва. Виходячи з того, що структурна трансформація економіки в напрямку зростання частки галузей із вищою продуктивністю праці призведе до зростання продуктивності праці по економіці в цілому, структурна трансформація повинна сприяти зростанню заробітної плати та доходів зайнятого населення. Зростання доходів населення, в свою чергу, позитивно впливає на рівень життя та добробут. Цей механізм взаємозв'язку структурних зрушень та економічного зростання може бути названий таким популярним терміном серед західних дослідників структури економіки, як «гіпотеза структурного бонусу». В основі цієї гіпотези лежить позитивний вплив структурних зрушень на економічне зростання, який заснований на припущеннях, що в результаті економічного розвитку економіки країн переходят від виробництв із низькою доданою вартістю до виробництв із вищою доданою вартістю на одиницю затрачених ресурсів.⁷ Дана гіпотеза напряму апелює до перерозподілу виробничих ресурсів між галузями економіки. Та незважаючи на це, висновки, зроблені на основі цієї гіпотези не є однозначними через те, що зв'язок між структурними зрушеннями та економічним зростанням є двостороннім. Далі, у нашому аналізі структурних зрушень, з метою аналізу цієї гіпотези ми зробимо додаткове припущення про те, що переміщення виробничих ресурсів сприяє розвитку галузей з вищою продуктивністю. Логіка цього припущення випливає з того, що через вищу продуктивність ці галузі можуть залучати у свої виробництва, наприклад, найбільш талановитих та професійних працівників, які легко переміщаються між галузями економіки.

⁴ М.Якубовський, В.Новицький, Ю.Кіндзерський. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року. Економіка України, №11, 2007.

⁵ С.Захарін. Макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі. Економіка України, №7, 2008.

⁶ Ю. Гончаров, А. Касич. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України. Економіка України, №3, 2007.

⁷ Timmer, M.P., Szirmai, A., 2000. Productivity growth in Asian manufacturing: the structural bonus hypothesis examined. Structural Change and Economic Dynamics 11.

Ще один позитивний ефект, що може бути спричинений структурною трансформацією економіки, пов'язаний із відмінностями між галузями у їх схильності до здійснення внутрішньо зумовлених інвестицій у розширення попиту через створення нових ринків або сприяння зростання попиту споживачів на існуючі товари та послуги, іншими словами, на здійснення інновацій.⁸ Ринкові умови, що стимулюють конкуренцію, спонукають фірми до підвищення якості їх продукції, підвищення обізнатості покупців про свій товар, зниження собівартості з метою зниження цін тощо, стимулюють інвестиції, наприклад, у наукові розробки, рекламу або тренування працівників. Виходячи з існування можливостей технологічного удосконалення та бажання споживачів купувати удосконалені товари, зростання на рівні галузей є залежним від підприємницького фактору. Для кожної економіки більша питома вага галузей «підприємницького» типу відповідно означає більший потенціал до економічного зростання через зростання конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Позитивний ефект впливу структурної трансформації економіки на економічне зростання пов'язаний також із непрямим впливом, викликаним зовнішніми ефектами функціонування певних галузей економіки. Наприклад, технологія створена в одній галузі, може бути використана з незначним доопрацюванням в інших галузях. Структурна трансформація економіки в напрямку зростання галузей з відносно високим потенціалом створення зовнішніх ефектів має прямий вплив на економічне зростання. Позитивний вплив на економіку розвинутої галузі наукових досліджень та інших високо технологічних галузей є яскравим прикладом такого ефекту. Ще одним прикладом може бути поширення в економіці Інтернет-технологій та пов'язана з цим тотальна інформатизація процесів виробництва в усіх галузях економіки.

Важливо відмітити, що в останніх двох позитивних ефектах структурної трансформації економіки вплив є не тільки прямим – від структури економіки (мезорівня) до економічного зростання (макрорівня) – але й оберненим. Вищий показник загального виробництва стимулює більший обсяг інвестицій у галузі із зовнішніми ефектами та поглиблена функціональну диференціацію (наприклад, спеціалізовані виробничі послуги).⁹ Ці обидва наслідки будуть корисними для бізнесу у галузях як з підвищеною підприємницькою активністю, так і в звичайних галузях. Тому, при аналізі впливу структурних зрушень на економічне зростання необхідно враховувати існування обернених зв'язків. Зокрема, при побудові моделей це може вимагати інтеграцію лагових структур в економетричний аналіз.

Структурна трансформація економіки в напрямку зростання частки галузей із нижчою матеріалоємністю та енергоємністю призводить до зменшення екологічного тягаря, спричиненого діяльністю людини на природу. Зменшення природоємності економіки, в свою чергу, покращує екологічну ситуацію. Це з одного боку позитивно впливає на здоров'я населення в поточному періоді, а з іншого - зберігає більше природних ресурсів, що можуть бути продуктивно використані майбутніми поколіннями. В результаті відбувається зростання рівня життя та добробуту населення. Цей позитивний ефект є особливо

⁸ Kaniovski, S., Peneder, M., 2002. On the structural dimension of competitive strategy. *Industrial and Corporate Change*, 11.

⁹ Stigler, G.J., 1951. The division of labor is limited by the extent of the market. *The Journal of Political Economy*, 59 (3).

актуальним в умовах економіки України, яка є однією з найбільш енергоємних та ресурсоємних економік у світі.

У випадку, коли галузева структура національної економіки не містить у собі замкнений цикл виробництва товарів кінцевого споживання, структурна трансформація економіки направлена на формування цього замкненого циклу зменшує залежність економіки від кон'юнктури на світовому ринку. Яскравим прикладом цієї залежності виступає ситуація, що склалася в Україні. Значний ступінь морального та фізичного зносу на додачу до структури економіки, в якій домінуючу частку займають ресурсомісткі галузі із низьким рівнем переробки первинних ресурсів, привели до суттєвої залежності української економіки від кон'юнктури на світових ринках ресурсів. При чому ця залежність носить особливий характер. Вона полягає у тому, що в умовах світового економічного піднесення спеціалізація економіки на виробництві ресурсної продукції призводить до зростання виробництва нижчого, ніж у розвинутих економіках. У той же час, в умовах економічного спаду, через падіння попиту на сировинну продукцію з боку розвинених країн, в економіці України обсяг виробництва падає значно більше ніж в розвинених країнах. Основною причиною такої залежності є вища еластичність попиту на низькотехнологічні товари (продукція металургії у випадку України), ніж на високотехнологічні. В свою чергу такий розподіл еластичностей попиту обумовлений тим, що спеціалізується на виробництві однорідної низькотехнологічної продукції може кожна країна (якщо таке виробництво не вимагає наявності певного рідкісного природного ресурсу), в той час як виробництво високотехнологічної продукції, наприклад нового покоління літаків, можна організувати лише у певних країнах.

У випадку ж, коли в економіці країни домінує низькотехнологічне виробництво, засноване на наявності певного рідкісного природного ресурсу і яке, відповідно, має низьку еластичність попиту, її негативна залежність від кон'юнктури на світовому ринку не є такою негативною, як у випадку виробництва однорідної низькотехнологічної продукції. Під час економічної рецесії падіння виробництва у таких країнах не перевищує середнє по світовій економіці. Внаслідок монопольного становища на ринку ресурсів така країна отримує природну ренту – додатковий прибуток, що отриманий понад величину нормального прибутку. Виникнення природної ренти обумовлене наявністю таких природних умов для виробництва певного товару, які зменшують витрати виробництва. В той же час обсяг виробництва в країні, що виробляє високотехнологічну продукцію, у фазі рецесії також зменшується. Але зменшується він, не більше ніж, в середньому у світі. Через монопольне володіння технологіями така країна отримує технологічну ренту – додатковий прибуток, що отриманий у результаті володіння новим продуктивним винаходом. В той же час необхідно відмітити, що у більшості випадків джерело природної ренти є вичерпним (наприклад, у випадку нафти чи газу), а джерело технологічної ренти може бути відновлене без обмежень за умов достатнього фінансування науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності в рамках високотехнологічних виробництв.

В економіках розвинених країн також присутні галузі з виробництва сировинної продукції, але, на відміну від ситуації в економіці України, їх продукція орієнтована на задоволення попиту переважно високотехнологічних виробництв в середині країни. В умовах економічного підйому в світовій економіці, коли попит на високотехнологічну продукцію на світовому ринку зростає, обсяг виробництва первинних ресурсів є

недостатнім для задоволення попиту високотехнологічних галузей, і вони змушені залучати у свій виробничий цикл сировину, вироблену в інших країнах (наприклад, Україні).

В той же час під час рецесії у світовій економіці, коли попит на продукцію вироблену у високотехнологічних галузях падає, попит на сировину скорочується так само. Але необхідно враховувати, що постачання сировини внутрішніми сировинними галузями відбувається здебільшого за довгостроковими контрактами, які не можна змінити під впливом короткострокової рецесії. На відміну від внутрішніх поставок сировини, імпортні поставки сировини відбуваються здебільшого на основі спотових контрактів (відповідно до ціни, що склалася на ринку на певний день). Тому, в умовах сьогоднішньої кризи, складається така ситуація, що під впливом загального скорочення попиту у розвинених країнах виробники високотехнологічних товарів скорочують обсяги виробництва і, відповідно, зменшують попит на сировину. В результаті на спотовому ринку сировинних товарів складається ситуація перевищення пропозиції над попитом і відбувається стрімке падіння цін. Вони падають нижче рівня собівартості виробництва і стає економічно недоцільним продовжувати виробництво. Зупиняються цілі заводи у ключових галузях економіки, що, в свою чергу, викликає, з одного боку, мультиплікативний ефект скорочення виробництва в усіх пов'язаних галузях (транспорт, енергетика тощо), а з іншого - дефіцит платіжного балансу, тому що експорт суттєво скоротився, а імпорт залишився незмінним. В результаті дії ринкових (у випадку плаваючого обмінного курсу валют) або адміністративних механізмів (у випадку фіксованого обмінного курсу валют), направлених на врівноваження платіжного балансу, національна валюта сировинно-експортуючої країни стрімко девальвує. Це, в свою чергу, призводить до ще більшого подорожчання імпортних капітальних товарів, необхідних для реалізації структурної трансформації економіки.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна зробити висновок, що структурна трансформація економіки має ряд позитивних впливів. Через стимулювання економічного зростання та підвищення ефективності економіки вона в кінцевому підсумку підвищує рівень життя та загальний добробут населення. Серед цих впливів можна виділити:

- зростання продуктивності праці по економіці в цілому;
- підвищення конкурентоспроможності економіки через зростання частки галузей із підвищеним рівнем інноваційної активності;
- зростання частки галузей, функціонування яких пов'язане з утворенням зовнішніх ефектів (наприклад, освіта, інформаційно-комунікаційна галузь тощо);
- зменшення екологічного тягаря внаслідок зменшення частки природо ємних галузей;
- зменшення залежності економіки від кон'юнктури на світовому ринку.

У випадку, коли реалізація структурної трансформації економіки не призводить до виникнення та посилення вищезазначених позитивних ефектів, можна говорити про недостатню ефективність структурної трансформації економіки. В цьому випадку виникає необхідність запровадження заходів економічної політики держави, направленої на виправлення такої тенденції. Результати наукових досліджень із проблематики структурної трансформації економіки свідчать про відсутність вищезазначених позитивних ефектів від структурної трансформації економіки за роки незалежності. Це, в свою чергу, свідчить про необхідність розробки довгострокової стратегії структурної трансформації економіки України з урахуванням необхідності отримання від неї вказаних позитивних ефектів.

Література:

1. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України. За ред.. Гейця В.М. Том 2. – К.: «Фенікс», 2007.
2. Статистичний щорічник України. – К.: Консультант, 2007.
3. С. Аржевітін. Роль держави у структурній перебудові економіки. Вісник НБУ, серпень 2008.
4. М.Якубовський, В.Новицький, Ю.Кіндзерський. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року. Економіка України, №11, 2007.
5. С.Захарін. Макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі. Економіка України, №7, 2008.
6. Ю. Гончаров, А. Касич. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України. Економіка України, №3, 2007.
7. С.Ю. Глазьев. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: Владар, 1993.
8. Timmer, M.P., Szirmai, A., 2000. Productivity growth in Asian manufacturing: the structural bonus hypothesis examined. Structural Change and Economic Dynamics 11.
9. Kaniovski, S., Peneder, M., 2002. On the structural dimension of competitive strategy. Industrial and Corporate Change, 11.
10. Stigler, G.J., 1951. The division of labor is limited by the extent of the market. The Journal of Political Economy, 59 (3).

О.Г. Брінцева, асп.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ТА ЗАВДАННЯ КАДРОВОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглянуті питання проведення кадрового аудиту на підприємстві, проаналізовані основні етапи та завдання кадрового аудиту за функціями системи управління персоналом підприємства.

This article is dedicated to the questions of personnel audit on enterprise and analyzed basic stages and tasks of personnel audit according to the functions of personnel management system.

В сучасних умовах господарювання консалтингові послуги з управління персоналом є важливим напрямком зростання кадрового потенціалу підприємства. Одним з видів консалтингових послуг з управління персоналом є кадровий аудит, що спрямований на оцінку кадрових процесів, системи управління персоналом та розробку пропозицій з підвищення кадрового потенціалу підприємства.

Актуальність дослідження зумовлена потребою у визначені клавішних напрямків аналізу системи управління персоналом при проведенні діагностики кадрових процесів на підприємстві та необхідністю покращення методичного забезпечення кадрового аудиту.

Проблеми удосконалення управління персоналом на основі консалтингової діяльності розглядаються у дослідженнях В.А. Верби, О.О. Гармашева, М. Зільбермана, Г.Н. Калянова, В.А. Коростельова, М. Кубра, Г. Ліппіт, Г.І. Марінко, Ю.Г. Одегова, А.П. Посадського, Т.І. Решетняк, В.С. Савельєвої, А.І. Тищенко, С.В. Фомішина, Ю.В. Чернова та інших зарубіжних та вітчизняних вчених, а також представлені у методичних розробках працівників консалтингових фірм. Однак проведений аналіз літературних джерел свідчить, що подальшої розробки потребує визначення завдань кадрового аудиту за функціями системи управління персоналом підприємства, що сприятиме покращенню методичного забезпечення кадрового аудиту.

Тому метою статті є дослідження та аналіз основних етапів та завдань кадрового аудиту на підприємстві за функціями системи управління персоналом.

В науковій літературі кадровий аудит визначається як:

1) система консультаційної підтримки, аналітичної оцінки та незалежної експертизи кадрового потенціалу організації [1; 617];

2) експертиза стану справ в управлінні персоналом, що періодично проводиться, яка включає систему заходів зі збору інформації, її аналізу та оцінки на цій основі ефективності діяльності організації, використання трудового потенціалу та регулювання соціально – трудових відносин [2; 176];

3) система заходів, що періодично проводиться в рамках контролінгу персоналу, спрямована на збір інформації, її аналіз та оцінку на цій основі ефективності діяльності підприємства з організації праці та регулювання соціально – трудових відносин [3; 831].

Отже, кадровий аудит полягає у діагностиці консультантами системи управління персоналом, системи управління та взаємодії на підприємстві, політики управління персоналом; оцінці кадрового потенціалу підприємства; зборі та аналізі статистичних даних

з праці, вивченні динаміки кадрових змін; розробці пропозицій з удосконалення системи управління персоналом відповідно до стратегії підприємства.

Проведення кадрового аудиту на підприємстві є доцільним у наступних випадках:

- 1) наявність непродуктивних втрат часу на підприємстві;
- 2) необґрунтоване зростання чисельності управлінського персоналу;
- 3) зростання середньої тривалості робочого часу персоналу, поява необхідності затримуватись на роботі після закінчення робочого дня;
- 4) відсутність стратегії розвитку підприємства та системи контролю ключових показників діяльності;
- 5) атестація персоналу на підприємстві не проводиться;
- 6) наявні посадові інструкції є застарілими і не відображають сучасних вимог до персоналу;
- 7) оцінка персоналу проводиться тільки керівником підприємства на власний розсуд;
- 8) відсутність зрозумілої для працівників системи мотивації;
- 9) висока плинність кадрів на підприємстві;
- 10) планується реорганізація підприємства.

В залежності від напряму проведення аналізу, виділяють наступні види кадрового аудиту:

- кадровий аудит професійної компетентності персоналу (полягає в оцінці теоретичних знань працівників та навичок їх застосування в професійній діяльності, визначенні якості та корисності праці персоналу для підприємства);
- кадровий аудит командної компетентності підприємства (спрямований на оцінку ефективності створення робочих груп та розробку рекомендацій з формування управлінської команди);
- кадровий аудит ефективності системи управління персоналом (використовується для оцінки відповідності системи управління персоналом цілям та завданням діяльності підприємства).

Ефективність надання послуг з кадрового аудиту значним чином залежить від інформаційного забезпечення консультантів. Основними джерелами інформації при проведенні кадрового аудиту на підприємстві є звітність про працю та внутрішні документи, які використовуються в документообігу системи управління персоналом, а також результати анкетування та інтерв'ю з керівним складом підприємства і фахівцями відділу по роботі з персоналом. Співбесіди з персоналом підприємства необхідні для отримання додаткової інформації про реальний стан справ на підприємстві, а також для отримання додаткової інформації про специфіку корпоративної культури підприємства.

Етапи проведення кадрового аудиту на підприємстві представлені у табл. 1[4; 7-8].

I етап кадрового аудиту спрямований на проведення діагностики існуючої ситуації на підприємстві та виявлення проблем, що потребують вирішення.

II етап кадрового аудиту передбачає оцінку розроблених пропозицій та вибір оптимального варіанту проведення змін на підприємстві.

На III етапі кадрового аудиту реалізується розроблена програма змін, а також проводиться оцінка ефективності процесу змін на підприємстві.

Таблиця 1. Етапи проведення кадрового аудиту на підприємстві

| № з/п | Найменування етапу | Заходи, що реалізуються в рамках етапу |
|----------|---|---|
| 1 | Оцінка відповідності організаційної системи сформульованим (заданим) цілям, завданням та стратегії розвитку | - комплексна оцінка існуючої ситуації, в умовах якої планується проводити зміни; - оцінка організаційних ресурсів та можливостей; - прийняття рішень про характер змін. |
| 2 | Організаційне та кадрове проектування – побудова конкретних схем, програм, технологій оптимізації організаційного та кадрового потенціалу | - розробка критеріїв бажаного стану організації; - визначення альтернативних шляхів досягнення заданого стану; - аналіз наслідків, які можуть бути для організації в результаті змін. |
| 3 | Реалізація програми оптимізації – впровадження технологій, підготовка персоналу організації для роботи в нових умовах | - організація та планування змін; - роз'яснення співробітникам цілей передбачуваних змін та формування впевненості в їх необхідності; - впровадження змін; - оцінка нового стану, що досягнутий організацією; - оцінка ефективності процесу змін. |

При здійсненні кадрового аудиту на підприємстві консультанти аналізують: кадрові процеси, організаційну структуру підприємства, а також якісні та кількісні показники управління персоналом на підприємстві.

Основою кадрового аудиту є аналіз основних функцій системи управління персоналом з метою надання незалежного професійного висновку про рівень розвитку системи управління персоналом та її відповідність потребам підприємства.

Система управління персоналом є підсистемою загальної системи управління підприємством, в якій реалізуються функції управління персоналом в процесі обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Основними функціями системи управління персоналом є:

1) розробка кадової політики та стратегії управління персоналом: полягає у визначенні цілей та завдань кадової політики, обґрунтуванні стратегії управління персоналом відповідно до умов діяльності підприємства;

2) кадрове планування: передбачає розробку плану задоволення майбутніх потреб підприємства в персоналі;

3) відбір та набір персоналу: спрямований на формування програми заполучення кадрів, розробку методики відбору персоналу, управління зайнятістю, документаційне забезпечення системи управління персоналом;

4) використання персоналу: полягає у створенні умов для ефективного використання персоналу, попередженні втрат робочого часу та забезпечені стабільноті кадрового складу підприємства;

5) навчання та адаптація персоналу: передбачає створення програми перепідготовки персоналу, проведення навчання та трудової адаптації працівників підприємства;

6) розробка систем оплати праці та мотивації персоналу: визначення принципів мотивації, нормування та тарифікація трудового процесу, розробка систем оплати праці на підприємстві, організація нормативно-методичного забезпечення системи управління персоналом;

7) оцінка роботи персоналу: передбачає визначення вимог до конкретної посади та розробку методики атестації персоналу; проведення атестації персоналу; контролінг персоналу на підприємстві;

8) формування організаційної культури: визначення основних принципів та зasad організаційної культури на підприємстві, створення сприятливого для трудової діяльності соціально-психологічного клімату.

Ефективна реалізація даних функцій є запорукою успішного функціонування системи управління персоналом підприємства.

Аналіз підходів до проведення кадрового аудиту на підприємстві свідчить, що доцільним є проведення кадрового аудиту за основними функціями системи управління персоналом, і дозволяє визначити наступні завдання кадрового аудиту на підприємстві (табл. 2).

Таблиця 2. Основні завдання кадрового аудиту на підприємстві

| № з/п | Функції системи управління персоналом | Завдання кадрового аудиту |
|-------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Розробка кадрової політики та стратегії управління персоналом | - оцінка ступеня узгодженості кадрової політики з стратегічними та тактичними цілями підприємства (аналіз бізнес-плану підприємства та стандартів управління персоналом - посадових інструкцій керівників підрозділів та працівників, внутрішньої управлінської звітності з персоналом); - аналіз відповідності кадрової політики наявним умовам діяльності підприємства; - розробка рекомендацій відносно змін в політиці та стратегії управління персоналом. |
| 2 | Кадрове планування | - оцінка наявних ресурсів, умов та перспектив діяльності підприємства, потреби в персоналі; - перевірка розрахунків потреби в персоналі. |
| 3 | Відбір та набір персоналу | - аналіз ринку праці; - перевірка програми залучення кадрів; - аналіз методики відбору персоналу. |
| 4 | Використання персоналу | - аналіз фонду робочого часу персоналу; - аналіз втрат робочого часу; - оцінка стабільності кадрового складу підприємства. |
| 5 | Навчання та адаптація персоналу | - перевірка програми перепідготовки персоналу; - оцінка трудової адаптації та використання персоналу, системи навчання та професійного просування; - опис проблем, що виникають в період адаптації та трудової діяльності персоналу. |
| 6 | Розробка систем оплати праці та мотивації персоналу | - аналіз принципів мотивації та оплати праці на підприємстві; - оцінка ефективності мотиваційних заходів; - аналіз використання коштів на заробітну плату. |

Продовження табл. 2

| 1 | 2 | 3 |
|---|------------------------------------|--|
| 7 | Оцінка роботи персоналу | - аналіз відповідності критеріїв, за якими проводиться атестація персоналу, вимогам до конкретної посади; - аналіз методики атестації персоналу; - аналіз продуктивності праці персоналу; - оцінка ефективності наявної систем контролінгу персоналу на підприємстві. |
| 8 | Формування організаційної культури | - діагностика кадрових процесів та соціально-психологічного клімату на підприємстві; - діагностика організаційної культури, типу управлінської команди; - розробка пропозицій з покращення соціально-психологічного клімату на підприємстві. |

Наведений перелік завдань кадрового аудиту дозволяє визначити ключові напрямки діяльності консультантів на підприємстві та на основі проведеного аналізу даних функцій розробити напрямки удосконалення управління персоналом на підприємстві.

Результати проведеного кадрового аудиту консультанти оформлюють у вигляді аудиторського висновку, який є офіційним документом та містить інформацію про результати діагностики управління персоналом на підприємстві, а також розроблені висновки та пропозиції.

Замовники послуг з кадрового аудиту зацікавлені у визначені ефективності послуг, що були надані консалтинговою фірмою. Ефективність кадрового аудиту може бути економічною, соціально-економічною, соціально-психологічною, або являти собою їх комплекс [3; 845]. Економічна ефективність кадрового аудиту оцінюється як співвідношення результатів від запропонованих аудиторами пропозицій та витрат на аудиторські послуги. Для оцінки економічної ефективності використовуються кількісні показники, які повинні відповідати наступним вимогам: забезпечувати повноту та достовірність оцінки; враховувати результати управлінських рішень та показники, на які управлінські рішення мають прямий вплив. Впровадження пропозицій, а також отримання економічного ефекту може здійснюватись тривалий час, тому ефект має відкладений характер.

Соціально-економічна та соціально-психологічна ефективність кадрового аудиту визначається за допомогою якісних показників і характеризує позитивні зміни на підприємстві – покращення соціально-психологічного клімату, зростання зацікавленості персоналу в результатах роботи.

Аудит системи управління персоналом дозволяє зробити висновок про ступінь ефективності діяльності підприємства та засоби її удосконалення. Кадровий аудит спрямований на виявлення причин виникнення основних кадрових проблем на підприємстві; розробку програми оптимізації витрат на управління персоналом підприємства; оцінку ступеня відповідності існуючої структури та чисельності кадрового складу завданням підприємства; виявлення проблемних аспектів в управлінні персоналом; розробку рекомендацій з оптимізації та підвищення ефективності управління людськими ресурсами підприємства.

Література:

1. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд. доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 638 с.
2. Аудит и контроллинг персонала: Учеб. пособие/ Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 544 с.
3. Колосова Р.П., Василюк Т.Н., Артамонова М.В., Луданик М.В. Экономика персонала: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2009. – XXIV, 896 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова)
4. Гармашев А.А. Организационный кадровый аудит. – Киев.: МедиаПро, 2003. – 104 с.

А.С. Богородченко, асп.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК СПОСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

В статті розглянуто інновацію як конкурентну перевагу підприємства в умовах кризи, а персонал – як джерело генерування інноваційних ідей. Крім того, висловлено думку про те, що максимальне використання творчого потенціалу персоналу підприємства є найбільш дієвим способом збереження конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасної макроекономічної нестабільності.

In the article innovation is described as a competitive advantage during crisis, and the personnel – as a source, which generates innovative ideas. Also the thought about maximum usage of creative potential of personnel as the most effective method to save enterprise competitiveness in terms of contemporary macroeconomics instability is expressed here.

Глобальна фінансова криза, яка зараз панує у всьому світі, торкнулася різних сфер і секторів економіки. Економіка України також перебуває у кризовому стані і це на собі відчувають як вітчизняні бізнесмени, так і пересічні громадяни.

В сучасній літературі поняття „криза” все частіше використовується для того, щоб підкреслити негативний бік явищ і процесів, що відбуваються. Однак, таке трактування, на наш погляд, є некоректним, адже в перекладі із грецької „криза”, в першу чергу, означає „вирішення” проблеми та будь – яку зміну від одного „звичного” і „нормального” стану до іншого – „нового” [11]. Криза або так званий „переломний пункт” має подвійне значення, адже, з одного боку, супроводжується тяжкими соціальними наслідками, а з іншого – якщо правильно скористатися моментом, може надихнути на екстраординарні інновації і дати шанс для стрімкого відновлення і подальшого зростання економіки.

Саме тому метою даної статті є розкриття сутності інновації як конкурентної переваги підприємства в умовах кризи, а персоналу підприємства як джерела генерування інноваційних ідей.

Вперше поняття „інновація” з’явилося у працях культурологів у XIX ст. і означало введення певних елементів однієї культури в іншу. Австрійський економіст Й.Шумпетер у роботі „Теорія економічного розвитку” (1911 р.) ввів в науковий обіг термін „інновація”, а також використав такі категорії як „інноваційний процес”, „нові комбінації” та „нововведення”. Він розглядав п’ять можливих типів змін у розвитку, це [10]:

1. Використання нової техніки, технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва;
2. Впровадження продукції з новими властивостями;
3. Використання нової сировини;
4. Зміни в організації виробництва і його матеріально – технічному забезпеченні;
5. Поява нових ринків збуту.

Й.Шумпетер асоціював інновацію з головним джерелом прибутку і зазначав, що „...прибуток, по суті, є результатом виконання нових комбінацій...” [10].

Визначення Й.Шумпетера не є вичерпним. Варто відзначити, що на сьогоднішній день існує велика кількість сучасних тлумачень терміну „інновація”, що свідчить про його багатоаспектність.

Зокрема, П.Друкер вважає, що інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування [4].

Дж. Сорос визначає інновацію як одну з головних переваг вільних ринків, однак зауважує, що на фінансових ринках інновації є причиною нестабільності. Не зважаючи на те, що інновації приносять інтелектуальне задоволення і прибуток новаторам, пріоритетом повинна залишатися стабільність, а саме: запобігання розвитку небажаних тенденцій на ринках [8].

На думку М.Портера інновація дає можливість здобути конкурентні переваги на ринку [6].

Б.Твісс розглядає інновацію як процес передачі науково – технічних знань безпосередньо у сферу потреб споживачів [9].

Вчені Т.Давіла, М.Дж.Епштейн та Р.Шелтон говорять про інновацію як про невід'ємну частину щоденної роботи всіх співробітників компанії, яка додає швидкості підприємству і є життєво необхідним елементом для його розвитку в конкурентному середовищі [3].

В цілому, варто відзначити, що економісти – сучасники розглядають інновацію з різних боків, однак їх об'єднує визнання того, що інновація – це динамічний процес впровадження нових методик, принципів, технологій тощо замість тих, що вже застаріли. Такої точки зору дотримується і автор даної статті, однак існує і інша точка зору, представники якої (Фатхутдинов Р.А., Мединський А.М., Яковлев А.Є., Плеханов А.В. та ін.) вбачають в інновації лише статичний результат творчої діяльності [1].

На жаль, стан інноваційної діяльності підприємств в Україні є незадовільним. Крім того, такі фактори як нестача власних коштів підприємств, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик значно гальмують інноваційну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Однак, ми вважаємо, що головною причиною, що не дає розвиватися інноваціям на вітчизняних підприємствах, є те, що власне самі підприємці інколи не усвідомлюють значення і майбутні вигоди від впровадження інновацій.

М. Дж. Епштейн, Р.Шелтон та Т.Давіла, вивчивши досвід провідних компаній світу, дійшли висновку, що в підприємницькій діяльності існують так звані „міфи”, тобто неправдиві однак загальноприйняті судження, які уповільнюють розвиток інновацій на підприємствах. В своїй праці вони переконливо довели, що [3]:

1. Інновація не потребує революції в середині компанії;
2. Інновація - це не алхімія з містичними перебудовами;
3. Інновація не зводиться лише до творчості і створення „креативної культури”;
4. Інновація не обмежується лише процесами і інструментами системи стадій і підходів;
5. Інновація не зосереджується виключно на нових технологіях;
6. Інновація не є тим, чого кожна компанія потребує в найбільшій мірі.

Для того, щоб інновація запрацювала на користь підприємства і стала невід'ємним компонентом його конкурентоспроможності ті ж дослідники пропонують дотримуватися наступних вимог [3]:

1. Керівництво повинно визначати інноваційну стратегію, планувати інноваційні портфелі і заохочувати створення важливої цінності;
2. Необхідно ототожнювати інновацію з діловим менталітетом компанії;
3. Інновація повинна відповідати бізнес – стратегії компанії;
4. Слід урівноважити творчість й отримання цінності так, щоб компанія генерувала нові успішні ідеї і в той же час отримувала прибуток від своїх вкладень;
5. Необхідно нейтралізувати так звані „організаційні антитіла”, які вбивають продуктивні ідеї тільки тому, що ті не вписуються в загальноприйняті норми;
6. Варто створювати інновації у вигляді мережі як в середині компанії так і за її межами, адже саме мережа, а не окремі особистості, є основним будівельним матеріалом для інновацій;
7. Необхідно корегувати системи параметрів і винагород задля того, щоб управляти інновацією і створити правильну поведінку.

В сучасних умовах макроекономічної нестабільності підприємцям насамперед необхідно зрозуміти, що криза економіки може підвищити інноваційну активність їхнього бізнесу. Так вважають дослідники М.Менш і А.Кляйнкнехт і стверджують, що погрішення стану фірми породжує потужний стимул до інновацій. М.Менш пояснює, що кінець процвітання старих галузей збільшує схильність власників капіталу до інвестування у нову продукцію і технологію. Не зважаючи на те, що прибуток у фазі депресії малий, власники бачать в інвестиціях в інновації менше ризику, ніж в інвестиціях у стару продукцію і технологію чи боргові зобов'язання [5, с.27].

Зрозуміло, що сучасні підприємці, виживаючи в надзвичайно складних умовах, коли знижується попит на їхню продукцію, позики надаються під високі відсоткові ставки та інше, змушені шукати нові ринки збуту, нові способи фінансування. Це означає, що кожне підприємство, яке прагне вистояти кризу, повинно стати свого роду новатором.

Крім того, задля збереження власної конкурентоспроможності в несприятливих зовнішньоекономічних умовах функціонування особливо актуальною для підприємств повинна стати стратегія „грати, щоб не програти”. Дано стратегія не передбачає використання великої кількості радикальних інновацій і полягає у тому, що компанія уважно стежить за перебігом подій у зовнішньому середовищі і вносить відповідні зміни у власне внутрішнє середовище.

З цього приводу, ми вважаємо доцільним розглянути класифікацію інновацій, яку запропонував Б.Санто. Він розділив інновації за характером суспільних цілей на такі два види [7]:

- Економічні, які орієнтуються на прибуток;
- Економічні, які не орієнтуються на прибуток.

В період спаду виробництва доцільне використання економічних інновацій, які не орієтовані на прибуток, наприклад, економія електроенергії, води тощо. На жаль, вітчизняні підприємці почали з економії на власних співробітниках (таблиця 1). На наш погляд, такий підхід є вкрай алогічним, адже людські ресурси є одним з найбільш важливих факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Українські компанії, скориставшись зростаючим безробіттям, почали вкрай жорстко контролювати власних співробітників. Такі незнані проступки персоналу як вранішні запізнення, затягнуті обіди, переписка або обговорення офісних подій в мережі Інтернет в

один момент стали злісними порушеннями робочого розпорядку в більшості українських офісів. Разом з тим „антикризові” відділи кадрів почали розробку нових ще більш жорстких корпоративних правил для тих, хто встояв у шквалі звільнень. Генеральний директор кадрового агентства HeadHunter Марина Маковій прогнозує, що тим співробітникам, які залишаться в компанії, потрібно буде витримувати подвійне навантаження: за себе і за тих, кого звільнили [2].

Таблиця 1. Безробіття в Україні *

| Показник | Фактично за січень – березень 2009 р. | Фактично за січень – березень 2008 р. | Темп зростання березень 2009 р. до березня 2008 р., % |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---|
| Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб | 879,0 | 639,6 | 137,4 |

*Див.: Держкомстат України [www.ukrstat.gov.ua]

Стає зрозумілим, що ні про яку творчу працю і стимулювання інноваційної активності персоналу українські бізнесмени зараз не думають і намагаються врятувати власні прибутки за рахунок економії на непрямих затратах (безкоштовні чай та кава стали платними, безлімітний Інтернет та мобільний зв'язок стали обмеженими, відмінили гру в футбол та походи в басейн для співробітників по вихідних, дорогі квитки на літак для відряджень замінили більш дешевими квитками на поїзд та інше). Крім того, залякування, постійна перевірка та жорсткий контроль внутрішнього робочого розпорядку стали частиною нових корпоративних правил. А такі офісно – польові умови витримає не кожен.

На наш погляд, за таких обставин, продуктивність персоналу аж ніяк не підвищиться, а, навпаки, може дуже сильно впасти. Адже відчуття постійного тиску та напруження не тільки чинить шкоду психологічному здоров'ю та мотивації працівників, але й руйнує авторитет та довіру до самого менеджменту компанії. Як наслідок, компанія втрачає спроможність швидко і адекватно реагувати на зміни ринку та економічного середовища.

Опитування, в якому взяли участь 103 менеджери та бізнес – лідери, проведене компанією WFD Consulting, виявило, що підвищення напруги та стресів на робочому місці призводить до зниження моралі, мотивації та витривалості співробітників. Вісім із десяти опитаних підтвердили, що робоче навантаження як менеджерів так і підлеглих суттєво підвищилося за останні 12 місяців, призвівши до зростання рівня стресу [12].

Для того, щоб добитись успіху під час кризи, слід максимально використовувати потенціал власних співробітників, а не максимально його пригнічувати і власне скорочувати самих співробітників. Адже люди – це генератори нових ідей, тільки завдяки згуртованим діям менеджменту і рядових співробітників можна знайти нові способи порятунку бізнесу. Для цього управлінцям слід створити сприятливі умови для нормальної роботи персоналу і особливо активно мотивувати їх до інноваційної праці.

Таким чином можна зробити висновок, що перебіг світової економічної кризи, зокрема її прояви в економіці України характеризується масовими звільненнями, економією на непрямих витратах виробництва, введенням жорстких корпоративних правил та інше. Така ситуація у вітчизняному бізнесі не дає розвиватися інноваціям і в цілому згубно впливає на продуктивність праці персоналу та конкурентоспроможність власне самих підприємств. Для

того щоб виправити ситуацію, на наш погляд, необхідно, в першу чергу, сконцентруватися на інноваційних можливостях персоналу як конкурентній перевагі, яка в умовах кризи має особливе значення, а також:

- нормалізувати роботу в організації та знизити напругу серед співробітників за рахунок переходу до старих „докризових” корпоративних правил;
- згуртувати усі підрозділи підприємства навколо ідеї скорочення вузьких місць на виробництві;
- заохочувати новаторські задуми всіх співробітників з приводу вдосконалення будь – яких процесів на підприємстві;
- активно мотивувати персонал до інновацій, однак не за рахунок грошової винагороди, яка, на жаль, в умовах кризи є недоступною для підприємств, а за рахунок визнання, просування та особистих взаємозв'язків менеджерів з рядовими співробітниками.

Література:

1. Барнева А.Ю. Инновация как экономическая категория // Инновации. -2007. - №9(107). – с. 61 – 63.
2. Бироваш М. Работодательский строй: пользуясь растущей безработицей, украинские компании ужесточают контроль над своими сотрудниками // Корреспондент. – 2009. - №10(349). - с. 30 – 33.
3. Давила Т., Эпштейн М.Дж., Шелтон Р. Работающая инновация: Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду / Пер. с англ.; Под ред. Козицкой Т.Ф. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320с.
4. Друкер П.Ф. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. – К.: Україна, 1994. – 311с.
5. Інноваційна модель економіки: правові та методологічні засади проведення експертизи інноваційних проектів. Монографія // За заг. ред. Доценка Ю.П. – К.: „МП Леся”, 2006. – 196 с.
6. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ. – Спб.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 495 с.
7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
8. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Пер. с англ. – М.: Некоммерческий фонд поддержки культуры, образования и новых информационных технологий, 2001. – 458 с.
9. Твісс Б. Управление научно – техническими нововведениями / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271с.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития; Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ., нем. – М.: Эксмо, 2008. – 863 с.
11. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Кризис>
12. <http://www.management.com.ua/news/?id=1129>

М.О. Прут, асп.

ФОРМИ СПІВПРАЦІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У РАМКАХ КОНЦЕПЦІЇ BANCASSURANCE

Стаття розкриває сутність та механізми співпраці банківських та страхових організацій. Досліджено форми кооперації банків і страхових компаній, їх особливості, переваги та недоліки. Висвітлено проблеми і перспективи співпраці банків і страхових компаній, виявлено основні критерії ефективності функціонування інтергаційних об'єднань.

The article regards the essence and cooperation mechanisms of banks and insurance companies. Analyzes the forms of cooperation between banks and insurance companies, their peculiarities, pros and cons. It acknowledges the problems and perspectives of cooperation between banks and insurance companies, reveals basic criterions of effectiveness of integration association functioning.

Глобалізація усіх сфер економічного життя суспільства має неабиякий вплив на розвиток співпраці між банківськими установами та страховими компаніями не лише в Україні, а й за її межами. Удосконалення взаємовідносин між банками та страховими компаніями зумовлене необхідністю поглиблення інтеграційних процесів з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів і більш якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах. Виникає нагальна потреба у дослідженні основ банкострахування та аналізі концептуальних підходів до організації та функціонування різних форм інтеграції та пошуку дієвої моделі співробітництва.

Мета статті: визначити основні проблеми та тенденції розвитку співпраці між банками та страховими компаніями як основними конкурентами в сфері залучення та на основі аналізу методик взаємодії між ними сформувати пропозиції щодо покращення кооперації та інтеграції для підвищення ефективності їх роботи.

Для досягнення поставленої мети нами були опрацьовані наступні завдання:

- досліджено основні форми співпраці банків та страхових компаній;
- розглянуто існуючі на сучасному етапі розвитку основні моделі банкострахової кооперації;
- відокремлені переваги та недоліки формування між банками та страховими компаніями інтеграційних об'єднань;
- визначені пріоритетні напрямки розвитку європейських банкострахових об'єднань;
- сформовано пропозиції щодо вдосконалення системи взаємодії банків та страхових компаній.

Структура статті підпорядкована меті найповнішого виконання поставлених завдань у розрізі сучасної практики bancassurance для більш чіткого виявлення протиріч у формуванні певних банкострахових інтеграційних об'єднань на ринку страхових послуг.

Серед видатних фахівців сучасної світової науки, що займаються питаннями банкострахування, необхідно назвати Р. Бірда, Б. Едвардса, М. Дорфмана, К. Олдрома та М.-Дж. Канохен. Проблеми взаємодії банківського та страхового сектору досліджували й

такі видатні сучасні економісти українського походження як В. Д. Базилевич, О. Власов, М. С. Клапків, С. С. Осадець, А. Романченко, Л. О. Хорін, С. І. Юрій.

Основою для формування консолідований банкострахової бізнес архітектури є її структурна побудова та моделі зрошення, взаємодії фінансових інституцій [1]

У світовій практиці існують різні погляди на моделі bancassurance. Так, в роботі Гріневої Т. з рейтингового агентства Standard & Poor's приводиться п'ять моделей взаємодії банків зі страховими компаніями. На думку Габідуліна І., директора компанії «Страховий брокер «Дедал», концепція bancassurance передбачає лише дві моделі: коли банк купує страхову компанію або навпаки. Адже, лише за таких умов можливе створення єдиної інформаційної системи між банком і страхову компанією, без якої успішна реалізація концепції просто неможлива[4]

Вітчизняні аналітики до найбільш поширених форм співпраці і конвергенції страхових компаній і банків відносять:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховую компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Ця форма не є по суті bancassurance, оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільніх продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу.

3. Форма кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільног бізнесу на довготривалій постійній основі.

4. Форма контролю припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховую компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктовий ряд і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.[2]

Слід зазначити, що багатьма сучасними науковцями поняття моделі банкострахування розглядається узагальнено.

Російські вчені виділяють 3 моделі з яких банки і страхові компанії, в залежності від економічної ситуації в країні, особливостей місцевого законодавства та інших факторів обирають спосіб входження у консолідований банкостраховий бізнес.

По – перше, банк та страхована компанія підписують договір, згідно якого згідно якого банківська установа зобов'язується виступати в якості офіційного представника страховика при реалізації його продуктів.

По – друге, банківська установа і страхована компанія домовляється про взаємне володіння акціями.

По – третє, банк повністю або частково купує страхову компанію.[5]

Запропонований поділ не відображає усіх поглядів на цю проблему, та не відрізняється чіткою структурованістю, і над цим питанням працюють вчені і практики і в інших країнах, так французька наукова школа пропонує 4 основні моделі:

- договір банку з страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку;

- об'єднання банківсько-страхових інституцій із переважною часткою банку;

- об'єднання банківсько-страхових інституцій із незначною часткою банку;

- повний контроль страхової компанії банком.

Серед основних переваг для страхових компаній від запровадження банкострахування експерти зазначають:

1) розширення клієнтської бази;

2) диверсифікацію каналів збути;

3) укріплення бренду.

Для страхових компаній розвиток банкострахування сприятиме розширенню асортименту послуг, що надаються завдяки реалізації принципу продажів «усе з одних рук». При цьому, послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта.

Однак, не слід забувати й про те, що взаємна інтеграція ліквідує суттєві відмінності між банківською і страхововою сферою й поряд з ефектом «синергії» може викликати й додаткові проблеми, пов'язані з необхідністю уніфікації бізнесів та поєднання технологічних процесів, серед яких, на думку експертів слід виділити:

1) сприйняття банками страхових послуг як другорядних;

2) комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови;

3) зниження якості страхових послуг;

4) подорожчання банкострахових продуктів;

5) виникнення залежності між партнерами з кооперації, які більші за розміром і фінансовою потужністю.

На думку експертів, правила акредитації страхової компанії у банках та концепція bancassurance «негативно впливає на фінансову гнучкість страховика й може поставити під загрозу його конкурентну позицію на ринку.

Проте вважаємо, що сприйняття банками страхових послуг як другорядних - це тимчасова проблема скоріше сфери психології, ніж економіки. При відпрацюванні ефективного та взаємовигідного механізму співпраці, даний напрямок роботи є перспективним та пріоритетним для розвитку.

Консолідовани структури банківської установи і страхового товариства можуть бути надмірно чутливими до коливань кон'юнктури ринку. Теорія системного ризику вказує, що фінансові проблеми чи проблеми з ліквідністю однієї фінансової інституції можуть сприяти подібним проблемам у інших учасників фінансової системи, викликаючи, як наслідок фінансову і господарську кризу. Консолідована бізнес архітектура вимагає взаємного контролю усіх членів даної ієрархічної структури, тому що фінансові чи інші проблеми однієї інституції виступають каталізатором інших, а на рівні реноме бренду може бути сприйнята як початок глобальної фінансової кризи, що є, на нашу думку, іще більшою небезпекою для фінансових інституцій. Враховуючи небезпеку, що супроводжує формування новітньої бізнес архітектури, приходимо до висновку, щодо необхідності

попереднього детального вивчення та аналізу фінансового ринку, а вибір моделі чи її зміну слід проводити поступово.[7]

Формування консолідований банкострахової бізнес архітектури в Європі з успіхом розвивається як у високорозвинених системах так і в країнах із невикористаним потенціалом фінансового ринку. Основними бар'єрами для розвитку є консервативні юридичні норми, а також труднощі в організації і управлінні продажами консолідованих фінансових послуг із відмінним характером. Успіх інтеграції залежить від простоти продуктів та послуг, а також наявності привілеїв, пільг в оподаткуванні довгострокового накопичувального страхування життя чи пенсійних програм, що додатково стимулює придбання саме цих довгострокових фінансових продуктів.

Тенденція до надання інтегрованих фінансових послуг в Європі розвинулася не рівномірно, проте прагнення до руху у даному напрямі є вже розповсюдженим явищем. А стрімкий розвиток дистрибуції страхування життя, зумовлений відповідним станом фінансового ринку та його не насиченістю довгостроковими фінансовими послугами. В цьому плані український фінансовий ринок має значні можливості та перспективи, зумовлені незначною прив'язаністю, призвичаєністю населення до класичних каналів дистрибуції страхових послуг. Може бути цінним для української практики досвід багатьох європейських країн, де дана концепція була реалізована із найбільшою ефективністю.

Активізація співробітництва страхових компаній та банків є загальносвітовою тенденцією. За кордоном досліджувані форми взаємовідносин страхових компаній та банків складалися десятиліттями. Найбільшого розповсюження отримало взаємне вкладення в капітал, коли страхова компанія – акціонер банка чи коли банк – акціонер страхової компанії. Взаємні фінансові вливання через акціонування отримують розвиток і стосуються використання коштів банків для збільшення статутного капіталу страхових організацій, вимоги до якого постійно зростають.

На сучасному етапі взаємні вкладення в капітал важливі для росту капіталізації, для організації банківської групи, фінансово холдингу. Згідно законодавства більшості європейських країн банк і страхова компанія не можуть бути одною юридичною особою, але нічого не заважає їм володіти значними частками акцій один одного. Переваги даних об'єднань полягають в наступному:

- повніше задоволення клієнтів у послугах;
- збільшення прибутку за рахунок розширення клієнтської бази, запровадження нових продуктів, комісійних надходжень та зниження витрат;
- можливий більш точний маркетинговий аналіз майбутніх потреб клієнтів;
- найефективніше проведення рекламних та PR-кампаній.

Проте широкомасштабність створення банкострахових груп в майбутньому може вплинути на монополізацію галузі.[6]

Соціологічні дослідження економічних інтересів взаємовідносин банків і страхових компаній виявили, що інтерес страховиків до банків перевищує інтерес банківських установ до страхових організацій.

У банків більш виражений інтерес до страхування банківського майна, обслуговування розрахункових рахунків страховиків, розміщення фінансових ресурсів страхових компаній, залучення до банківського обслуговування клієнтів страхових організацій.

Найбільший економічний інтерес страховики виявили до банків, як до потенційних страхувальників, щодо розміщення фінансових ресурсів в банківські пасиви. Страховим організаціям притаманний інтерес до банків як консалтингових структур з питань валютного регулювання, управління портфелем цінних паперів, експертизи фінансових проектів, консультацій у нестандартних ситуаціях.

Для подальшого розвитку системи кооперації між банками та страховими компаніями ми вважаємо необхідно вирішити такі першочергові завдання:

- об'єктивна необхідність запровадження дієвої системи банкострахування пов'язана з новими економічними реаліями, зумовленими зростанням інтеграційних процесів на світовому фінансовому ринку, що викликає необхідність побудови нових відносин між банками та страховими компаніями, які поступово мають перейти від конкуренції до кооперації (інтеграції);

- пріоритетним напрямом в розвитку взаємовідносин страхових організацій і банків має стати гармонізація чинного законодавства з нормами ЄС;

- існує необхідність запровадження досконаліх комп'ютерних технологій, що сприяють повноцінній діяльності «фінансових супермаркетів»;

- необхідно здійchnити розробку нових фінансових продуктів на межі банківських і страхових послуг.

Партнерство розвивається з кожним роком все активніше, воно матиме перспективи істотного зростання у найближчому майбутньому. Це в певній мірі підвищує взаємний інтерес банків до страхових компаній, хоча роль банківського корпоративного страхування недооцінена.

Процес розвитку інтеграційних форм співробітництва зумовлює необхідність напрацювання та впровадження цілісного механізму взаємодії, а від так, враховуючи останні світові тенденції у цій галузі, вітчизняним страховим компаніям, банкам, іншим фінансовим установам варто шукати нові ефективні моделей співробітництва.

Література:

1. Журавчин С. Г. Краткий курс истории страхования. М. – "Анкіл", 2005. – 112 с.
2. Ткаченко Н. В. Об'єднання банків і страхових компаній//Актуальні проблеми економіки. – 2004.–№ 2 (32).– С.105–111.
3. Кlapків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія.-Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, - 2002. – 358 с.
4. Габидулин И. А., Лушниченко В. Н. BANCASSURANCE по-эсенговски // Мир денег. – 2007. - №8-9. – С.54- 59.
5. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии /Страховое дело. - 2006. - №2. - С. 10
6. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Р.Б. Сабодаш; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2007. — С.5-6.
7. Краевая А. Когда банк гораздо больше, чем просто банк // Банковская практика за рубежом.– 2006.–№2(86).–С.94–96.
8. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. – М.: Анкіл, 2005. – С.94-95.

А.Ю. Марченко, асп.

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В статті досліджуються страхові продукти щодо страхування життя позичальників іпотечних кредитів в Україні. Проведено аналіз надання даних продуктів вітчизняними комерційними банками та страховими компаніями. Автором зазначені проблеми та перспективи розвитку даного виду страхування.

The author of the article researches insurance products in the market of mortgages borrowers' life-insurance in Ukraine. The author investigations of grant of these products by domestic commercial banks and insurance companies and marks problems and prospects of development of this type of insurance.

Успішний розвиток іпотеки пов'язаний з високим ступенем захищеності від ризиків, властивих даному виду кредитуванню. Як показують кризові події на світовому іпотечному ринку, зневага на якомусь етапі навіть окремими можливостями управління такими ризиками може обернутися серйозними наслідками, особливо це стосується ризиків непогашення кредитів позичальниками. Прагнення до управління такими ризиками приводить до тісної співпраці комерційних банків і страхових компаній.

Метою статті є дослідження ринку страхування життя позичальників іпотечних кредитів та визначення основних проблем та перспектив його розвитку в Україні.

При іпотеці застосовуються декілька видів страхування. Страхування застави на випадок його пошкодження або повного знищення є обов'язковим за законом України «Про іпотеку». Іноді від позичальника вимагають укладати договори із страховиками і на інші види страхування. Як правило, під вищезазначеними видами вказуються добровільні види страхування:

- ризик втрати життя або працездатності;
- ризик втрати права власності на квартиру (титулу);
- ризик завдання збитку майну, що не увійшло до обов'язкового страхування.

Рідше при іпотечному кредитуванні зустрічаються більш екзотичні для нас види страхування: наприклад, страхування первинного внеску.

Оскільки іпотечні договори в основному є довгостроковими, то певним захистом в непередбачених ситуаціях, пов'язаних з втратою життя позичальника або його можливості ефективно працювати, є страхування життя на термін, не менший терміну дії іпотеки.

Страхування життя позичальника іпотечних кредитів є важливим як для банка, так і для самого позичальника та членів його родини, оскільки є певним захистом у непередбачуваних ситуаціях. Банк уникає процедури звернення стягнення застави, а позичальник може бути упевнений, що у разі втрати працездатності або смерті страхова компанія повністю погасить його борг, а нерухомість переайде у власність до родичів.

Страхування життя, здоров'я від нещасних випадків при іпотечному кредитуванні є добровільним. При цьому страхування життя відноситься до виняткової сфери діяльності компаній по страхуванню життя, а страхування від нещасних випадків - своєрідний захід на чуже «поле» компаній, які займаються іншими, відмінними від страхування життя, видами

страхування - ризиковими компаніями. Хоча останнім часом і страховики життя в гонитві за клієнтами «грішать», пропонуючи «короткі» продукти по страхуванню «здоров'я». До недавнього часу страхуванням здоров'я займалися виключно ризикові страхові компанії. Закон України «Про страхування» не встановлює прямої заборони на подібну діяльність страховиків [1].

Результати проведеного Проектом USAID аналізу іпотечних продуктів свідчать, що з 20-ти найбільших банків, які займають частку на ринку в 90%, тільки 7 пропонують страхування життя позичальника (частка на ринку 23%).

7 банків на момент дослідження не вимагали взагалі ніякого іншого страхування, окрім обов'язкового страхування закладеного майна. Їх частка складає близько 25% ринку. При цьому враховувалися навіть випадки, де добровільне страхування пропонувалося або опційно, або залежно від яких-небудь чинників (вік позичальника, вибір страхової компанії і т.п.). Слід також мати на увазі, що якесь частина банків працює з пов'язаними з ними страховими компаніями, або ж нав'язує послуги окремих страхових компаній, використовуючи в т.ч. методи акредитації страхових компаній. Мають місце необґрунтованість тарифів, комісійних платежів, вимога розміщення страховою компанією довгострокового депозиту в банку, тощо. Обмеження конкуренції, прихований перерозподіл грошових потоків між банком і страховою компанією, простій демпінг для захоплення максимальної частки ринку неминуче приводить до накопичення диспропорцій і посилення довгострокових ризиків кредиторів.

Сьогодні часто страхування життя замінюються страхуванням від нещасного випадку, покриття якого мале, тоді як перше дає більші гарантії захисту. За даними страхових компаній, в основному, страхові випадки пов'язані із втратою життя позичальника, настають від хвороб, а лише 15% - від нещасних випадків. Наприклад, страхована компанія "Фортіс Україна" в 2006 -2007 роках виплачувала щорічно 2 млн. грн. на погашення кредитів, а у поточному році вже сплатила 3 млн. грн., з них 2 млн. грн. за двома випадками втрати життя позичальника [2].

За словами представника Страхової компанії «Cardif BNP Paribas» О. Романенка, проведені компанією, яка працює в 42 країнах, дослідження говорять, що позичальники при втраті доходу, як правило, не можуть понад 6 місяців сплачувати кредит за рахунок заощаджень. І, навіть, в скандинавських країнах, де високі соціальні гарантії, позичальники вважають за необхідне страхувати життя. Банки співпрацюють зі страховими компаніями за колективними договорами і працівники банку здійснюють страхування в банку. На думку О.Романенка, на практиці банк може продавати продукти лише 1-2 страхових компаній.

Аналіз доступної при дослідженні інформації від 8 компаній по страхуванню життя («лайфових»), рекомендованих банками, дозволив швидко отримати відповідь на питання, чому страхування життя використовується не всіма банками. Проблема - у величині тарифів. Хоча різниця від компанії до компанії велика і багато в чому залежить від віку і стану здоров'я позичальника, але загальний рівень цифр очевидний. Страхування від нещасного випадку обходить позичальників в 0,2 – 0,5% від суми кредиту (максимум 0,8%), а страхування життя від 0,4 - 0,6% і до 1,7% [3]. В умовах, коли метою є швидке нарощування активів і збільшення частки ринку, нижча ціна є вирішальним аргументом.

Але бесіди і збір інформації безпосередньо в самих точках продажів банків і страхових компаній примушують засумніватися в простоті і точності цього висновку.

Цікавим виявився той факт, що в 3 відділеннях різних банків, що пропонують «страхування життя», співробітники не змогли пояснити, який же, власне, продукт пропонується – «лайфовий» або ризиковий, не розуміючи відмінності між ними. І лише в одному банку - з тих, що всіх пропонують лайфове страхування – на пропозицію використовувати замість звичайного страхування життя позичальника один з варіантів накопичувального страхування життя на користь банку сказали, що пробували це пропонувати головному банку, але дістали відмову. Ще в одному відділенні банку співробітник погодився уточнити відповідь на це питання у вищестоящого органу: відповідь була негативною.

При цьому в страхових компаніях з розумінням відносилися до можливості використовувати накопичувальні інструменти для страхування при іпотечному кредитуванні і пропонували готові продукти. Але клієнт – потенційний позичальник – винен був сам домовлятися про це з банком.

Висновок очевидний: така опція – інструмент накопичувального страхування життя – в банках навіть не пропонується (або не контролюється, що, по суті, одне і те ж) підрозділом, що безпосередньо займається продажем продуктів – іпотечним кредитуванням. Причини очевидно, ті ж, що заважають розвитку bancassurance в цілому. Кінець кінцем, основною причиною можна було б назвати недостатній рівень розвитку ринку, який поки що активно не вимагає такої послуги.

На сьогодні в цьому секторі є і інші проблеми, зокрема, недосконале законодавство, низький рівень стандартизації іпотечних продуктів. Розвитку сприяли б наявність довгих грошей, віднесення страхових премій банками на витрати, наявність вторинного ринку, кредитні історії, звітність, однак банки неохоче діляться інформацією зі страховими компаніями.

За даними УНІА в I кварталі лише 37,5% іпотечних кредитів надано на купівлю житла на вторинному ринку; 57,1% - споживчі кредити під заставу існуючої нерухомості; 2,3% - кредити на будівництво котеджів під заставу незавершеного будівництва; 1,7% - на купівлю земельних ділянок, 1,5% - позики на комерційну діяльність під заставу житла [4].

Порівнюючи останні дані Держфінпослуг про розвиток страхового ринку, можна зробити висновок про вищі темпи зростання страхування життя. Зрозуміло, що в значній частині зростання страхування життя зобов'язане зростанню банківського кредитування, яке супроводжується страхуванням. Побічно висновок про частку такого способу страхування можна зробити, розглядаючи структуру укладених договорів страхування життя.

По видах страхування життя пріоритети розподілені таким чином: договори страхування довічної пенсії, страхування ризику інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду уклали 75 987 чоловік, зокрема в 2007 році – 72 345. Договори страхування, що передбачають досягнення страховою особою визначеного договором пенсійного віку, уклали 43 014 чоловік, з них в 2007 році – 3 694. Договори страхування життя тільки на випадок смерті уклали 329 698 чоловік, з них минулого року – 109 928 (за даними Ліги страхових організацій)[5].

Кажучи про іпотечний ринок, необхідно мати на увазі, що гострий дефіцит грошових ресурсів восени 2008 року вже примусив банки масово підвищити вартість іпотечних кредитів і навіть переглянути графіки видачі довгострокових кредитів. У цьому ж напрямі діяли і нові вимоги до резервування і розрахунку нормативів комерційних банків. Багато

кредиторів останнім часом згодні кредитувати позичальників тільки з бездоганними кредитними показниками, одночасно підвищуючи вимоги до їх платоспроможності. Рівень, на якому стабілізуються процентні ставки, передбачити важко, оскільки неможливо передбачити подальший розвиток внутрішніх інфляційних процесів і міжнародної іпотечної та фінансової кризи.

Таким чином, якщо говорити про розширення використання страхування життя при іпотечному кредитуванні, можна зробити наступні висновки. З одного боку:

- тарифи страхування життя позичальника значно вищі за тарифи ризикового страхування; при цьому тарифи накопичувального страхування ще вищі;

- в умовах конкурентної боротьби за нарощування активів і частку ринку, які в сьогоднішніх умовах є фактично основною складовою при оцінці вартості банку, банки прагнуть здешевити свої іпотечні продукти за рахунок відмови від дорогих для українського ринку видів страхування позичальника;

- у свою чергу, позичальники унаслідок ще молодого іпотечного ринку, низького рівня доходів і високих цін на житло не зацікавлені в збільшенні витрат, оскільки це безпосередньо відбувається на сумі кредиту, який вони можуть узяти і обслуговувати;

- висока інфляція, недолік фінансових інструментів для інвестування і нерозвиненість ринку страхування (фактично відсутнє банківське страхування) не дозволяють страховим компаніям забезпечувати конкурентні доходи по накопичувальних продуктах страхування життя;

- банківське страхування на цьому етапі розвитку ринку поки менш рентабельно, чим інші банківські операції, що гальмує використання, пропозицію і рекламу банками нових страхових продуктів.

Але також є і перспективи розвитку даного виду страхування на іпотечному ринку:

- банківські канали продажів є менш витратними для страхових компаній, чим інші;
- гостра необхідність приборкання інфляційних процесів і поліпшення якості кредитних портфелів, ситуації з ліквідністю і в цілому управління ризиками в банках створює умови для активного застосування цього фінансового інструменту.

Література:

1. Юрченко Ю. Страхование в ипотеке, как один из механизмов управления рисками // www.usaid.com
2. <http://agent.ua/review/?shownews=16642>
3. www.prostobank.ua
4. www.unia.com.ua
5. www.uainsur.com/ua/insurance_market_analysis/lifeins

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИМІРЮВАННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ

Аналізуються проблеми дослідження поняття суспільного добробуту у історичному й просторовому розрізах та кількісного й якісного виміру рівня суспільного добробуту.

The problems of definition of national wellbeing in historic and space dimensions and qualitative and quantitative measuring of prosperity level are analyzed.

Проблема вивчення добробуту, і зокрема суспільного добробуту, є надзвичайно важливою та багатогранною, оскільки відображає різноманітність потреб людства не лише у матеріальних благах, а й у духовному та інтелектуальному розвитку суспільства. Остаточною ціллю суспільного та індивідуального розвитку є підвищення рівня добробуту у будь-якій економіці світу. Однак саме поняття суспільного добробуту є надзвичайно складним у теоретичному визначенні та кількісному й якісному вимірі його змін і змін його складових.

Дослідженням питання суспільного добробуту займалися такі відомі вчені як А.Сміт, І.Бентам, А.Пігу, В.Паретто, Н.Калдор, Дж.Хікс. К.Ерроу, А.Бергсон, П.Самуельсон та інші, які займалися дослідженням проблеми цінності благ, утворення багатства та його розподілу, ринкової рівноваги та взаємовідносин між державою, суспільством та окремими індивідами. Такі російські та вітчизняні вчені як С.Домніна, Н.Римошевська, І.Герасімова, Е.Лібанова, В.Мандибура, Т.Фертікова та інші також присвятили свої наукові праці питанням визначення поняття суспільного добробуту та його складових, методам виміру рівня життя населення та систематизації показників рівня життя.

Дана стаття присвячена проблемам дослідження поняття суспільного добробуту у історичному та просторому розрізах, у зв'язку з різноманітністю культурно-ціннісних орієнтацій суспільства, а також питанням кількісного та якісного виміру рівня суспільного добробуту.

Поняття суспільного добробуту не можна розглядати як статичне, оскільки намагання копіювання досвіду інших країн без врахування особливостей та динаміки історичного розвитку країни та культурних особливостей може привести до повного краху втілення цієї теорії на практиці. Пріоритети добробуту постійно змінювалися в економіках світу та економічній науці з плином часу. Одним з перших хто приділив увагу дослідженню проблеми суспільного добробуту був А.Сміт, який поставив його у залежність від продуктивності суспільної праці та пропорційності потребам, оскільки убачав багатство країни у матеріальних (фізичних) благах.¹⁰ Зростання добробуту суспільства він пов'язував із розвитком обміну, поділом праці та нагромадженням капіталу за умов економічної свободи. А.Сміт наголошував, що «Економіка не повинна бути справедливою, економіка повинна бути ефективною і через ефективність творити справедливість».¹¹

¹⁰ Історія економічних учень: Підручник/За ред.. В.Д.Базилевича. – К.:Знання, 2004.- 1300с.

¹¹ Сміт.А. Исследование о природе и причинах багатства народов / А.Сміт; [пер. С англ.;предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: - Эксмо, 2007. – 960с. – (Антология экономической мысли).

Важливий вклад у розробку теорії суспільного добробуту зробив також І.Бентам, який вважається засновником теорії утилітаризму. Він проголосив добробут ціллю суспільства та вважав, що єдиною універсальною суспільною наукою має стати «евдемоніка» - наука про досягнення добробуту. На відміну від А.Сміта, І.Бентам зводив усі мотиви людської поведінки до досягнення задоволення, а багатство розглядав як частковий випадок задоволення. Досягнення максимального рівня добробуту на його думку було можливим через побудову ідеальних законів, які дозволяли б максимізувати щастя для максимальної кількості людей. Відповідно до даного критерію, суспільний добробут є сумаю індивідуальних корисностей членів суспільства.¹² Однак, І.Бентам не зазначив конкретних механізмів досягнення цієї цілі. Цю прогалину у теорії суспільного добробуту намагалися заповнити такі вчені як А.Пігу та В.Парето.

Одним із перших, хто обґрунтував поняття економічного добробуту та його складових, був А.Пігу, який до того ж вбачав мету власного дослідження у тому, щоб «знайти зручний практичний інструментарій для забезпечення добробуту...». Він справедливо стверджував, що категорія суспільного добробуту «відображає елементи нашої свідомості», тому зосередився на дослідженні економічного добробуту - «тієї сфери суспільного добробуту, в якій можна прямо або опосередковано застосувати шкалу виміру у грошових одиницях».¹³ Економічний добробут суспільства А.Пігу обумовлював насамперед розміром національного дивіденду («частка матеріального доходу, яка може бути виражена у грошиах») та способом розподілу його між членами суспільства. Необхідно передумовою максимізації економічного добробуту суспільства вчений вважав оптимальне розміщення ресурсів, яке можливе лише за умов вільної конкуренції. Однак, він також стверджував, що не існує чіткої межі між економічним та неекономічним добробутом, до того ж «добробут часто змінюється, тоді як економічний добробут залишається на попередньому рівні; і при цьому зміни економічного добробуту рідко відповідають таким самим змінам добробуту в цілому».¹⁴ Тобто вчений підкреслив важливість застосування якісних показників при вимірювання суспільного добробуту.

Основу «нової економіки добробуту» заклав своїми науковими працями В.Парето, який сформулював поняття суспільної максимальної корисності відомої як «оптимум Парето». Відповідно до оптимуму Парето добробут суспільства досягає максимум, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного суб'єкта економічної системи. За умов досягнення економікою оптимуму Парето подальше покращення її найважливіших параметрів можливе лише на шляху глибоких структурних зрушень.¹⁵ Фактично вчений наголосив на тому, що одні не повинні збагачуватися за рахунок інших. Даний підхід не потребує виміру чи міжособистісного порівняння корисностей, однак в реальному житті майже будь-яка зміна умов створює вигоди для певних людей та наносить шкоду іншим. Тому дуже важко оцінити вплив таких змін на суспільний добробут.

¹² Микроэкономика: Учебник / под ред. В.М.Гальперина, С.М.Игнатьева, В.И.Моргунова. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1998. –с.448.

¹³ История экономических учень: Підручник/За ред.. В.Д.Базилевича. – К.:Знання, 2004.- с.556.

¹⁴ Там же.

¹⁵ История экономических учень: Підручник/За ред.. В.Д.Базилевича. – К.:Знання, 2004.- с.597.

Більш складним став теоретичний підхід Н.Калдора та Дж.Хікса – принцип компенсації, відповідно до якого зміна економічних умов збільшує суспільний добробут лише у тому випадку, якщо індивіди, які отримали виграш, можуть компенсувати програш іншій стороні і при цьому залишиться у виграші.¹⁶ Простіше кажучи, покращення економічної ситуації відбувається тоді, коли ті хто виграв оцінюють свій виграш у грошовій формі вище, ніж оцінюють свій програш ті, хто програли. Критерій компенсації Калдора-Хікса зовсім не має на увазі реальної компенсації, він лише вимагає того, щоб той, хто виграв був потенційно здатним здійснити таку компенсацію. Однак і цей підхід має аж дві проблеми, які у мікроекономіці отримали назву оберненості та не транзитивності, перша була вирішена Т.Скітовські, а друга так і залишилася нерозв'язаною.

Альтернативними стали дослідження таких відомих економістів як А.Бергсон та П.Самуельсон, які запропонували використовувати функцію суспільного добробуту, яка є аналогічною за своїми властивостями ординалістській функції корисності індивідуального споживання.¹⁷ Відповідно до цієї функції суспільний добробут визначається добробутом окремо взятих членів суспільства. Крім того вона повинна відповідати критерію Парето і бути симетричною (значення функції не має залежати від перестановки її аргументів – всі члени суспільства мають бути рівними).¹⁸ На думку авторів, ця функція дозволяє порівнювати різні альтернативні стани економіки на основі ординалістського підходу. Однак для цього необхідно визначити вкладожної індивідуальної функції корисності в суспільну корисність, тобто необхідно їх порівняти.

К.Ероу за всі ці недоліки почав з критики ідеї побудови функції суспільного добробуту і закінчив власною теоремою неможливості, згідно якої будь-який колективний вибір не може бути одночасно і раціональним і демократичним. Він відмітив, що оскільки в суспільстві існує суперечність інтересів, то вирішення питань теорії суспільного добробуту можна шукати за допомогою теорії ігор. Завдяки його зусиллям теорія суспільного добробуту почала поступово трансформуватися в теорію суспільного вибору, в рамках якої аналізується те, як складуються і реалізуються різні суспільні уподобання.

Одним із сучасних підходів до вивчення економіки суспільного добробуту стали праці нобелівського лауреату 1998 року А.Сена, який працював над проблемами розподілу благ і нерівності, вимірюванням рівня бідності та добробуту, а також наголошував на тому, що подальший розвиток теорії суспільного добробуту має бути пов'язаний з поняттями свободи та етичними принципами.

Таким чином по мірі розвитку теорії суспільного добробуту вчені все більше уваги почали приділяти нематеріальній складовій суспільного добробуту. Це є об'єктивним процесом, оскільки все більше стало зрозумілим, що не тільки для визначення рівня суспільного добробуту необхідними є показники ВВП на душу населення або рівень забезпеченості населення матеріальними благами, але й такі показники як наявність свободи слова, рівномірність розподілу доходів мають велике значення для гармонійного та успішного розвитку суспільства. А що найголовніше вчені виявили, що культурні

¹⁶ Микроэкономика: Учебник / под ред. В.М.Гальперина, С.М.Игнатьева, В.И.Моргунова. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1998. –с.452-453.

¹⁷ Микроэкономика: Учебник / под ред. В.М.Гальперина, С.М.Игнатьева, В.И.Моргунова. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1998. –с.454.

¹⁸ Там же, с. 455-457.

особливості нації впливають на економічну ментальність та поведінку людей. Отже, логічним є припустити, що саме ці якісні відмінності між людьми різних націй впливають на їх вибір щодо поняття добробуту не тільки на індивідуальному, але й на суспільному рівні. Одним з відомих вчених, що займався пошуком загальних культурних універсалій є голландський соціальний психолог Гірт Хофтед, який в результаті своєї праці виділив п'ять ментальних цінностей: індивідуалізм, дистанція влади, маскулинність, ставлення до невизначеності та довгострокова орієнтація.¹⁹

Індивідуалізм, IDV (протил. колективізм) визначається ступенем об'єднаності людей у групи. Якщо суспільство є індивідуалістичним, то у ньому зв'язок між людьми, що не є членами однієї родини є дуже слабким, кожна особа є зацікавленою лише своїми особистими справами та справами близьких людей. У колективістському суспільстві, навпаки, люди інтегруються у групи майже від народження і отримують колективну допомогу в обмін на лояльність до групи.

Дистанція влади, PDI вимірюється ступенем готовності людей, що мають найменший вплив у організації чи суспільстві, прийняти нерівномірний розподіл влади. Мається на увазі, що рівень нерівномірності у суспільстві підтримується в однаковій мірі і лідерами і простими людьми.

Маскулинність, MAS (протил. фемінності) визначається розподілом гендерних ролей у суспільстві. Жінки у фемінному суспільстві мають такі самі цінності як і чоловіки; у маскулинних країнах вони є дещо більш агресивними, однак не наскільки як чоловіки і тому існує розбіжність між чоловічими та жіночими цінностями.

Ставлення до невизначеності, UAI вимірюється ступенем толерантності суспільства до невизначеності та непевності. Цей параметр показує наскільки члени суспільства почивають себе комфортно чи некомфортно у невизначеных ситуаціях. Суспільства, які намагаються уникнути невизначеності мінімізують вірогідність таких ситуацій через жорсткі закони та правила.

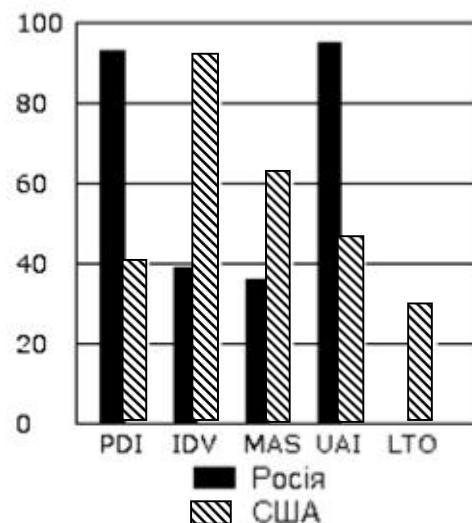
Довгострокова орієнтація, LTO (параметр був доданий китайськими вченими) показує наскільки суспільство проявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє. Протилежним поняттям є короткострокова, традиційна орієнтація.

Згідно теорії Хофтеда різні культурні ціннісні орієнтації суспільств впливають на їх економічний розвиток і навіть успіх реформ чи інституційних змін також залежить від них. Так на основі цього підходу було запропоновано ідею, що саме завдяки унікальному наборові культурних цінностей, які є приблизно однаковими, «західна» цивілізація (західна Європа, США, Канада) є більш економічно розвинутими. Наприклад, можна порівняти США та Росію за цим підходом.

Як видно з Рис.1 американське суспільство є більш індивідуалістичним, ніж російське (має вищий показник IDV), тобто люди звикли до самостійного вирішення питань у власному житті. У Росії існує тенденція до сприйняття у суспільстві як належного велику дистанцію між різними верствами суспільства чи між співробітниками, що займають різні щаблі влади у організації (високий показник PDI). Американське суспільство є більш маскулинним, що виявляється у наявності розбіжність між чоловічим та жіночим началом і більшою агресивністю (вищий показник MAS). У російському суспільстві люди більш

¹⁹ <http://www.geert-hofstede.com>

толерантно ставляться до невизначеності та почують себе більш комфортно за таких умов, ніж американці (високий показник UAI). Порівняти дві країни за останнім показником довгострокової чи короткострокової орієнтації не має можливості, оскільки відсутні дані по Росії. З вище зазначеного випливаю, що американське та російське суспільства мають різні цінності та установки у своїй основі, що не може не впливати на економічну поведінку суб'єктів цих країн. Можна з великою точністю екстраполювати результати згідно моделі Хоффстеда отримані для Росії на українське суспільство, оскільки ми маємо давні історичні та культурні зв'язки між двома народами.



*<http://www.geert-hofstede.com>

Рис. 1. Порівняння культурних цінностей Росії та США згідно моделі Г. Хоффстеда

За даними опитувань проведених Держкомстатом України, 33,8% українців вважають, що держава повністю або більшою мірою повинна відповідати за їхній добробут і тільки 9,3% - що самі мають піклуватися про себе.²⁰ Лише 46% населення висловлюють бажання здійснити зусилля щодо підвищення рівня своїх доходів²¹, а 57,7% - взагалі нічого не планують для досягнення своїх цілей, розраховуючи на випадковість.²² Крім того, тільки 35,1% опитаних вважають, що їхнє життя повністю або переважно залежить від них самих і тільки 16% активно включились у нову економічну ситуацію у країні, а ринкові відносини здаються їм нормальним економічним явищем.²³ Це все говорить про те, що в українському суспільстві існує відчуття безвиході, неможливості вплинути на події та абсолютна безініціативність.

До того ж у суспільстві сформоване негативне ставлення до приватної власності, яка є однією з фундаментальних основ ринкової економіки. Згідно опитувань лише 8,5% населення вважають, що в економіці України необхідно розвивати приватну власність, тоді як 43,2% вважають, що необхідно надати перевагу державній власності.²⁴ Ненависть,

²⁰ Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркових опитувань, проведених Держкомстатом України в січні 2007 і січні 2008 років). Програма «Шлюб, сім'я та дітей: орієнтації населення в Україні», квітень 2008р. Український інститут соціальних досліджень імені О.Яременка.

²¹ Там же.

²² Національне опитування «Громадська думка в Україні – 2007», проведено за програмою Інституту соціології НАН України Центром соціальних і політичних досліджень «Соціс», травень 2007р.

²³ Там же.

²⁴ Там же.

презирство або роздратування викликають власники великих підприємств у 21,6% українців, а власники землі, які використовують найману працю – у 18,6%.²⁵ Лише 48% населення України згодні працювати у приватного власника.²⁶ Скоріше за все таке негативне ставлення було спричинене і певними ціннісними орієнтаціями суспільства сформованого у радянські часи, і корумпованистю та неефективністю економіки України вцілому.

Цікавим є також той факт, що значна частина українських громадян вважають права на працю та соціальний захист більш важливими, ніж права на життя і свободу. Результати досліджень вказують на відчутне зменшення (з 60,8% до 50,5%) числа респондентів, які визнають першість базових прав, і натомість – зростання (з 27,7% до 35,5%) числа тих, хто віддає її соціальним та економічним правам.²⁷

З одного боку, це свідчить про те, що на цей час для багатьох громадян соціально-економічні проблеми є набагато гострішими, ніж проблеми дотримання базових прав, а з іншого боку такі настрої можуть бути результатом утриманських настроїв населення, яке ще досі вважає, що держава має про них піклуватися; однак у той самий час забуває про те, що саме громадська думка має впливати на політичні рішення та формувати їх.

Загалом можна сказати, що специфічний історичний досвід та культурна спадщина вплинули на ціннісні орієнтації українського суспільства та висунули на перший план певні вимоги до розуміння ідеального суспільства та держави в Україні. Цей набір ціннісних орієнтацій у кожної нації є унікальним та неповторним, однак існують і деякі загальні, базові цінності важливі для будь-якого суспільства, наприклад, такі як право на життя, право не зазнавати фізичних страждань. Однак, при порівнянні ієрархії цінності різних суспільств та культур одразу стає помітним, що такі цінності як право на свободу слова та право на соціальний захист по різному сприймаються у різних суспільствах. Результатом цього є складність у співставленні рівнів добробуту у різних країнах, оскільки сприйняття рівня суспільного добробуту своєї країни може кардинально відрізнятися від оцінки цього рівня їхніми сусідами.

Однак, для того, щоб мати змогу порівняти рівні суспільного добробуту у різних країнах, а найголовніше мати змогу слідкувати за їхньою динамікою вчені намагалися розробити систему універсальних показників, які можна було б застосовувати незалежно від того наскільки різними є уклади життя у суспільствах. Одними з найбільш популярними та універсальними є ВВП, Економічного добробут, Індекс соціального розвитку, Індекс людського розвитку, Система показників для оцінки рівня життя населення в країнах СНД, Індекс добробуту. Усі індекси (крім ВВП) є досить складними та включають значну кількість показників, у тому числі такі як величину душового доходу із урахуванням різної купівельної спроможності національних валют, очікувану тривалість життя, охоплення населення початковою та середньою освітою, частку працюючого населення працездатного, доступність благ та конкурентоспроможність внутрішнього ринку, відкритість економіки та дотримання прав людини. Найбільш нові показники, такі як Індекс добробуту намагаються також врахувати такі нематеріальні фактори як соціальний капітал, рівність можливостей,

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

²⁷ Биченко А. Дотримання прав людини в Україні. «Національна безпека і оборона» № 10(94), 2007, с.33-35.

стан навколошнього природного середовища, ефективність уряду, людські права та свободи та загалом якість життя.²⁸

Зрозуміло, що вимірювання якісних показників є більш складним завданням, ніж вимірювання кількісних. Однак саме поєднання кількісного та якісного дає змогу отримати повну картину суспільного добробуту, а не просто порівняння ступенів задоволення матеріальних потреб людей у різних країнах. Правильне розуміння та кількісне вимірювання рівня суспільного добробуту дає змогу краще оцінити динаміку розвитку суспільства, результати діяльності уряду окремої країни та порівняти рівні розвитку країн світу. У глобальному плані дослідження на тему суспільного добробуту та його складових дає змогу зрозуміти та належно оцінити всю складність виокремлення об'єктивних та суб'єктивних потреб людства та обрати правильний шлях розвитку економіки для задоволення суспільних потреб. Тому саме цей напрям дослідження у економіці є одним з найбільш популярних на сьогоднішній день та ще довго у майбутньому буде приносити користь усьому суспільству через наближення до оптимального розуміння та стимулювання економічного розвитку для досягнення суспільного добробуту.

²⁸ The 2008 Legatum Prosperity Index: An Inquiry into Global Wealth and Wellbeing / Legatum Institute, 2008, www.prosperity.com.

В.А. Даниленко, асп.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД В ДОСЛІДЖЕННІ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті розглянуто основні положення синергетичного підходу до дослідження стійкості економічних систем. Дано визначення категорії «стійкість» з позиції синергетичного підходу, сформульовано основні передумови забезпечення стійкості економічної системи.

In the article it is analyzed the application of synergetic' approach in research of the sustainability of economic systems. The definition of category "sustainability" from the position of synergetic is proposed. Main preconditions of the sustainability of economic system are defined.

В умовах, коли світова економіка знаходиться в стані рецесії, яка за оцінками фахівців є найглибшою з часів Другої світової війни, набувають особливої актуальності дослідження, спрямовані на пошук шляхів забезпечення стійкості економічних систем різних рівнів. При цьому в Україні ситуація характеризується додатковими ускладненнями, в результаті чого ефективні стратегії протидії кризи з метою стабілізації як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих економічних суб'єктів досі не розроблені та не впроваджені.

Одним з найбільш перспективних підходів до дослідження та забезпечення стійкості економічних систем є синергетичний. Це підтверджується значною увагою, яку приділяють йому науковці. Так, серед праць українських дослідників, що застосовують інструментарій синергетичного підходу для вирішення економічних проблем, можна виділити, зокрема, роботи Копчак Ю.С. [1, с. 264-267], Староконь Є.Г. [2, с. 67-68], Воронкової В.Г. [3, с. 18-30], в яких розглядається застосування синергетичного підходу до подолання криз, конфліктів, мінімізації ризиків. Також близькою до теми даної статті є робота Шкрабак І.В. [4, с. 48-54], в якій розглядається синергетичний підхід до проблеми структурної стійкості соціально-економічних систем. Крім того, можна виділити роботи Панченко Н.Г. [5, с. 225-229], Гудзь М.В. [6, с. 17-19], Оленцевич Н.В. [7, с. 118-119], де синергетичний підхід застосовується для стратегічного планування. Проте в зазначених роботах категорія «стійкість» розглядається як заздалегідь відома, а отже її зміст, особливість інтерпретації в рамках синергетичного підходу та характер зв'язку з іншими поняттями синергетики не досліджується.

Метою даної статті є визначення категорії «стійкість» з позиції синергетичного підходу, а також формулювання умов забезпечення стійкості економічних систем.

Для досягнення зазначененої мети спочатку варто розглянути сутність синергетики як особливої наукової течії, що застосовується, зокрема, й для дослідження економічних систем.

В роботі В.-Б. Занга «Синергетична економіка» дається таке визначення синергетики: «Синергетика має справу з кооперативною взаємодією множини підсистем, яка макроскопічно проявляється як саморганізація. В центрі уваги синергетики знаходяться критичні точки, в яких система міняє характер своєї макроскопічної поведінки й може здійснювати нерівноважні фазові переходи між осциляторами, просторовими структурами та хаосом» [8, с. 296]. Подібно до цього Т.А. Колеснікова, пояснюючи роль синергетики як

науки, так визначає її сутність: «... в деяких відкритих системах (наприклад, економічних), що обмінюються зі зовнішнім середовищем енергією, речовою інформацією, виникають процеси самоорганізації, тобто процеси народження з хаосу деяких стійких впорядкованих структур з новими властивостями» [9, с. 482].

В другому з наведених визначень синергетики згадуються поняття «хаос» та «впорядковані структури». Хаос дійсно пов'язаний діалектичним взаємозв'язком з порядком, на підтримання якого спрямована дія механізмів саморегуляції. Дослідження взаємодії порядку та хаосу є предметом науки синергетики. Для ілюстрації характеру їх взаємодії можна навести таку цитату з роботи «Синергетика та прогноз майбутнього»: «... в багатьох конкретних випадках стає зрозуміло – порядок невіддільний від хаосу. А хаос інколи виступає як надскладна впорядкованість» [10, с. 27].

З наведених визначень видно, що синергетика розглядає як з втрату стійкості певних систем, що призводить до збільшення їх ентропії, так і формування стійких структур, які характеризуються високою впорядкованістю.

При цьому підкреслюється дві безумовні властивості синергетичних систем будь-якої природи:

- наявність обміну зі зовнішнім середовищем енергією, речовою інформацією;
- узгодженість поведінки між елементами системи (кооперативний характер взаємодії між ними).

Перша з властивостей синергетичних систем передбачає їх відкритість. Що ж стосується другої вимоги щодо кооперативного характеру взаємодії між елементами системи, то вона не є незаперечною. Справа в тому, що узгодженість дій не завжди є результатом саме кооперативного характеру взаємодії, який передбачає збіжність цілей чи інтересів діяльності. Узгоджені дії можуть бути і результатом конкурентного протистояння, навіть в ситуації, коли сторони протистояння є антагоністами. Тому синергетичний підхід може бути застосований не лише для дослідження, наприклад, об'єднань підприємств, але й для дослідження ринків, на яких діють конкурючі підприємства.

Однією з наочних графічних ілюстрацій, що демонструє взаємозв'язок порядку та хаосу, є трикутник Серпінського²⁹, зовнішній вигляд якого наведено на рис. 1. Процедура побудови та його вигляд наводиться в роботі Едгара Е. Петерса як приклад взаємозв'язку локальної випадковості та глобального детермінізму [11, с. 21]. Дійсно, фігура, яку ми бачимо на ілюстрації, є результатом випадкової послідовності розташування точок в полі, окресленому вершинами трикутнику. Проте закономірність, яку ми наочно спостерігаємо, полягає в тому, що шанси розташування точки в тому або іншому місці є нерівними. Парадокс полягає в тому, що як би ми не розташували першу точку, зовнішній вигляд трикутника в результаті дії випадкового процесу заповнення буде одним і тим же³⁰. Також трикутник Серпінського цікавий тим, що він є прикладом фракталів³¹, які останнім часом

²⁹ Вперше побудований В.Ф. Серпінським, видатним польським математиком.

³⁰ Уважний читач може заперечити, що такий трикутник не буде отримано, якщо першу точку розташувати просто в центрі найбільшого білого трикутника. На це слід зауважити, що перші п'ятдесят ітерацій процесу заповнення не відображаються, оскільки вони розглядаються як перехідні процеси. Це не є викривленням експерименту, оскільки загальна кількість ітерацій становить десятки тисяч.

³¹ Термін «фрактал» походить від латинського fractus, що в перекладі означає «дробовий; такий, що складається з фрагментів». Він був запропонований в 1975 р. математиком Б. Мандельбротом для позначення структур, які складаються з частин, що в певному сенсі подібні цілому.

активно використовуються в різних сферах. Зокрема, в економіці за допомогою фракталів вирішуються задачі прогнозування поведінки стохастичних систем. Наприклад, з використанням фракталів прогнозують поведінку фондових індексів або курсів окремих цінних паперів.

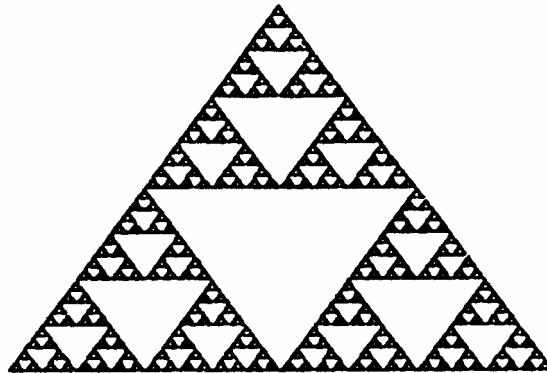


Рис. 1. Трикутник Серпінського як приклад гри хаосу [11, с. 21].

На рис. 2 в схематичному вигляді представлена інтерпретація стійкості системи з позицій синергетичного підходу. Як видно з наведеної ілюстрації, синергетика являє собою інтерговану наукову течію, що поєднує в собі теорії, спрямовані на дослідження хаосу (теорія хаосу, теорія катастроф) та порядку (теорія систем, теорія самоорганізації). Не слід вважати, що всі наведені теорії є підпорядкованими по відношенню до синергетики, оскільки в дійсності всі вони мають стосунок до дослідження взаємозв'язку хаосу та порядку і лише з певною мірою умовності розподілені на дві групи.

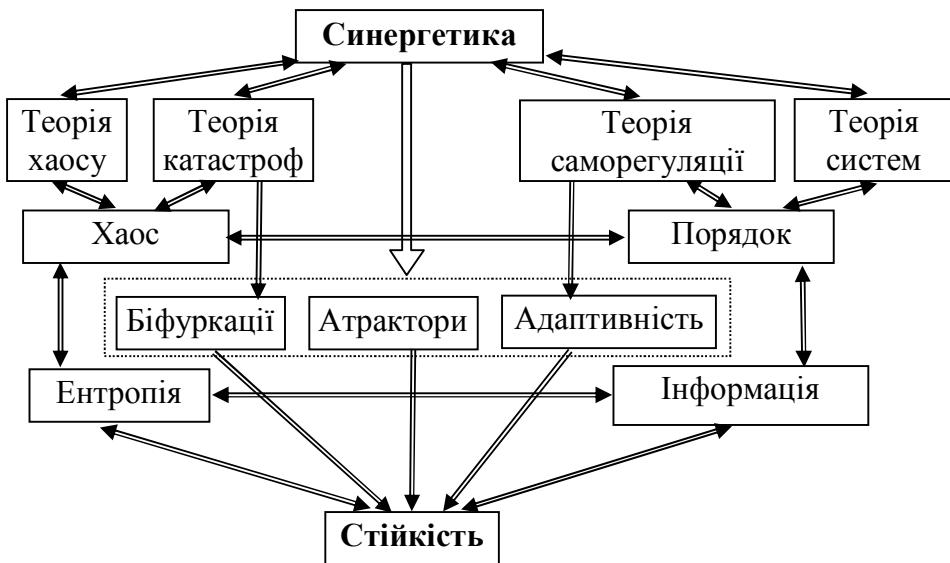


Рис. 2. Стійкість системи з позицій синергетичного підходу.

До першої групи теорій належить теорія хаосу, яка досліджує поведінку нелінійних динамічних систем з підвищеною чутливістю до початкових умов, що призводить до випадкового характеру поведінки системи, незважаючи на детермінований характер моделі. Тобто основним об'єктом дослідження теорії хаосу є перехід від порядку (детермінізму) до хаосу, що є оберненим випадком по відношенню до розглянутого на рис. 1 трикутнику Серпінського, який ілюструє народження порядку з хаосу. Причому

дослідження способів переходу від порядку до хаосу дало парадоксальні результати: «виявилось, що в природі існує всього декілька універсальних сценаріїв переходу від порядку до хаосу. Можна вивчати самі різні явища, писати різні рівняння, й отримувати одні й ті ж сценарії. Це дивовижно. Дослідники намагаються побачити за цим новий, більш глибокий рівень єдності природи» [10, с.27]. Також до цієї групи теорій можна віднести теорію катастроф, теорію імовірності та інші.

До другої групи теорій належить теорія систем, яка ґрунтуються на ідеї ізоморфізму законів, що керують функціонуванням систем різної природи, тобто наявності спільних закономірностей розвитку різноманітних систем. Іншими представниками теорій, орієнтованими більшою мірою на дослідження порядку в його взаємозв'язку з хаосом, є теорія саморегуляції, теорія інформації тощо.

Хаос та порядок, в свою чергу, пов'язані з іншою парою понять – ентропія та інформація. Заслуговує на увагу інтерпретація взаємозв'язку між поняттями ентропія та інформація, яка наводиться М.В. Заковоротною: «Вперше поняття ентропії було введено німецьким фізиком Р. Клаузисом в 1865 р. Пізніше Л. Больцман визначив ентропію як зникаючу інформацію. Введений в науку взаємозв'язок «ентропія-інформація» дозволив якісно оцінити співвідношення детермінізму та невизначеності в будь-якій системі. Інформація була протиставлена ентропії як оцінка структурного стану будь-якої системи. ... рівень детермінованості системи може бути оцінений інформацією, а не детермінованості – ентропією...» [12, с. 467]. Це можна пояснити таким чином, що будь-яка економічна система, намагаючись зберегти свою структурну стабільність, стійкість, протидіє ентропії через інформаційну активність, яку можна визначити як процес організації та контролю матеріальних та енергетичних потоків.

Як висновок, стійкість з позицій синергетики можна визначити як таку властивість системи, що є результатом інформаційних процесів щодо контролю матеріальних та енергетичних потоків в системі з метою протидії нарощанню ентропії шляхом забезпечення оптимального балансу порядку та хаосу.

При цьому варто підкреслити, що задача максимізації стійкості системи не передбачає повне або максимальне можливе зменшення ентропії та хаосу, а саме забезпечення оптимального рівня співвідношення між порядком та хаосом. Оскільки навіть якщо таку задачу «ліквідації хаосу» вдається локально вирішити, то це призводить до надмірного детермінізму, надмірної жорсткості системи. Внаслідок цього система по-перше, втрачає внутрішні механізми самоорганізації, в результаті чого вона входить в фазу «застою». Прикладом цього можуть бути невдачі планової економіки СРСР. Хоча у цьому разі діяло, безумовно, багато факторів, проте слід зазначити, що значною мірою застій був зумовлений саме успіхами централізованого планування, яке збільшувало детермінізм системи. Ідея щодо нестійкості багатосходинкових систем управління обґруntовується в роботі В.І. Арнольда, який пояснюючи тривале існування планової економіки зазначає: «Тривале й, вочевидь, стійке функціонування системи багатосходинкового управління в СРСР пояснювалось, імовірно, невиконанням директивних вказівок та існуванням «тіньової» системи зацікавленості керівників різних рівнів в інтересах справи» [13, с. 19-20]. Тобто, надмірний детермінізм системи компенсувався «ініціативою на місцях», яка маючи різну мотивацію вносила певний рівень хаотичності в її поведінку й забезпечувала тим самим належний баланс порядку й хаосу, необхідний для дії механізмів саморегуляції.

Подібна проблема надлишкового детермінізму виникає й на мікрорівні, якщо при управлінні великою компанією застосовується жорстка модель організаційної структури з надмірною централізацією повноважень. Другим негативним наслідком надмірного детермінізму є втрата адаптивності, гнучкості системи. Тому в наведеному нами прикладі з економікою СРСР, енергія (можливо, занадто) спроба вивести систему з застою на траєкторію розвитку шляхом перебудови привела взагалі до її руйнування внаслідок нездатності адаптуватися до нових умов в рамках діючої жорсткої, надмірно детермінованої системи.

Синергетика ґрунтуються на використанні ряду фундаментальних понять, важливих для розуміння інтерпретації стійкості системи з позицій синергетичного підходу. Першим з них варто розглянути самоорганізацію, оскільки це поняття безпосередньо фігурує в самих визначеннях синергетики. В роботі А.А. Колеснікова самоорганізація визначається як процеси, «... що призводять до утворення на віддаленні від стану рівноваги впорядкованих макроскопічних структур з принципово новими властивостями» [14, с. 27]. На прикладі економічної системи це можна пояснити як кооперативну взаємодію учасників певної спільної діяльності. В цьому контексті самоорганізація протиставляється організації – процесу зовнішнього впливу з метою спрямування діяльності в певному напрямку. Порівняння організації та самоорганізації на прикладі різних способів узгодження роботи бригади робітників наводиться в роботі Г. Хакена. Він пояснює, що організація має місце тоді, коли робітники бригади виконують роботу керуючись чіткими інструкціями, отриманими ззовні. А самоорганізація має місце, якщо розподіл роботи та координація виконання окремих її етапів здійснюється членами бригади самостійно, завдяки взаєморозумінню між її членами [15, с. 226].

Заслуговує на увагу оцінка взаємозв'язку самоорганізації та саморозвитку капіталу як фактору розвитку макроекономічних систем, що дається в роботі Н.І. Гражевської: «... в основі самоорганізації ринкових економічних систем і глобальної економіки в цілому лежить саморозвиток капіталу як дисипативної структури» [16, с. 256]. Поняття «дисипативна структура», зокрема, визначається як «... впорядкованість, що виникає у відкритих нелінійних системах, далеких від рівноваги й істотно пов'язана з розсіюванням енергії, речовини або інформації ...» [10, с. 46-47]. Іншими словами, дисипативна структура активно протидіє зростанню ентропії через розсіювання енергії, яка потрібна для підтримання її існування.

Інтерпретація капіталу як дисипативної структури вкрай важлива для розуміння природи стійкості економічних систем. Дійсно, капітал здатен до саморозвитку, проте це не відбувається «само собою», а потребує розсіювання певного виду енергії. Оскільки за визначенням дисипативна структура, позбавлена джерела підтримуючої її енергії, втрачає стійкість і руйнується.

Отже, з певною мірою спрощення можна стверджувати, що дія механізмів самоорганізації сприяє зростанню рівня адаптивності системи й тим самим обумовлює її стійкість.

Друге фундаментальне поняття синергетики пов'язане з «критичними точками», що фігурують у визначенні Занга, – це поняття «біфуркація». Т.А. Акімова визначає біфуркацію як «... область, в якій система втрачає стабільність ... (від лат. bifurcus – роздвоєння, розділення, розгалуження)» [17, с. 140]. Т.А. Колеснікова говорить про неї як про «...

розгалуження, що означає розділення деякої залежності $x(\lambda)$ (рішення) на декілька гілок при зміні деякого параметру системи» [9, с. 484]. Всі ці визначення розкривають різні аспекти даного поняття, яке дійсно означає виникнення в діяльності системи певної критичної ситуації, в якій система під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників втрачає стабільність і випадковим чином обирає нову траєкторію розвитку (в класичному випадку – з двох альтернатив). На думку М.М. Моісеєва, термін «біфуркація», вперше запропонований Ж.А. Пуанкарє, еквівалентний за змістом терміну «катастрофа», що пізніше був запропонований Р.Ф. Томом: «... втрату стабільності Пуанкарє назвав біфуркацією. В повоєнні роки Рене Том для опису подібного явища став використовувати термін «катастрофа». Я ці терміни вважаю рівноправними» [18, с. 41].

Наявність біфуркацій теж пов'язана зі стійкістю, і з формальної точки зору характер її впливу на стійкість є негативний. Оскільки виникнення біфуркації означає втрату системою стійкості, перехід в інший режим функціонування. Ситуація особливо ускладнюється, якщо протягом обмеженого часу в системі виникає декілька біфуркацій, так званий каскад біфуркацій. Графічна ілюстрація каскаду біфуркацій типу «вилки» наведена на рис. 3. Параметр λ , який представлено на осі абсцис, інтерпретується як управлюючий параметр. В разі, коли виникає каскад біфуркацій, мова вже йде не просто про нестабільний режим функціонування системи, а про загрозу виникнення хаосу.

Проте існування одноразових біфуркацій має й певний сприятливий вплив на стійкість системи, оскільки забезпечує перехід від одного її стійкого стану до іншого, тим самим забезпечується гнучкість системи й, відповідно можливість адаптації до зміни умов функціонування. Позитивна роль біфуркацій в забезпеченні розвитку систем обґрунтовується в роботі А.С. Гальчинського. Так, зокрема, він зазначає: «Потрібно враховувати конструктивну функцію фази біфуркації, її інноваційну роль. ... Саме у фазі біфуркації система прагне подолати консервативну однорідність. У процесі біфуркації в системі виникають «інноваційні сигнали у вигляді флуктуацій». Завдяки таким сигналам система набуває здатності «прощупувати» можливості нестандартних трансформацій» [19, с. 63].

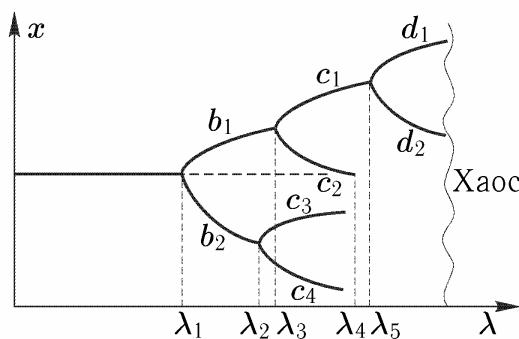


Рис. 3. Каскад біфуркацій [9, с. 485].

Третє поняття, що варто визначити, – це «атрактор». Назва цього терміну походить від англійського «to attract» – притягувати. М.М. Моісеєв визначає його як «... одну з можливих траєкторій або станів системи, біля яких і відбувається реальний розвиток подій. Вони як би притягають близькі з можливих (віртуальних) траєкторій» [18, с. 41]. М.В. Заковоротна так розкриває роль атракторів в управлінні складними системами: «В

результаті взаємодії складних систем з середовищем формуються притягуючі багатоманітності – атрактори, при виході на які в системі «забуваються» початкові стартові умови й та конкретна траекторія, яка вивела систему на атрактор. За певних умов рух по атрактору стає малочутливим до варіації параметрів» [12, с. 466]. В останньому визначенні підкреслюється, що виділення атракторів системи, які співпадають з цілями управління нею, значно спрощує досягнення цих цілей. Оскільки для цього треба вивести систему в зону дії атрактору такого роду, і тоді навіть попри дії негативних факторів система буде стійко рухатись в напрямку досягнення поставлених цілей.

Цікавий також момент «втрати пам'яті» системи при попаданні в зону дії атрактору. Це означає, що попередня історія розвитку (траекторія руху) системи з моменту попадання в зону атрактора вже фактично не впливає на її подальшу поведінку.

Для розуміння значення атракторів для стійкості системи важливо виділити такий їх різновид, як «дивні атрактори». Можна запропонувати таке їх визначення: «Математичний образ детермінованих неперіодичних процесів, для яких неможливий довгостроковий прогноз, назвали дивними атракторами» [10, с. 25]. Їх появу пов'язують з ім'ям Е. Лоренца, який започаткував дослідження хаосу в детермінованих системах. Важливість такого роду атракторів для дослідження стійкості системи полягає в тому, що потрапляння системи в зону дії дивного атрактора однозначно передбачає виникнення хаосу в її поведінці, тобто втрату нею стійкості.

В роботі «Синергетична модель стійкості середньої фірми» експериментальним шляхом діагностовано наявність дивного атрактору на прикладі моделі середнього підприємства. Для цього атрактора, за оцінкою авторів, «... фазовий портрет схожий на фазовий портрет хаотичного атрактору Лоренца» [20, с. 461]. Вигляд цього атрактору наведений на рис. 4.

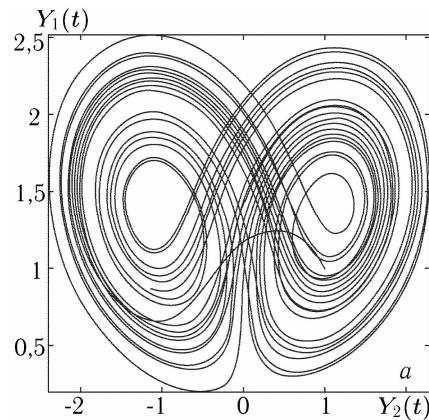


Рис. 4. Атрактор Лоренца, отриманий для моделі середньої фірми [20, с. 462].

Наведений на рис. 4 графік являє собою проекцію атрактора на двовимірну площину, представлена змінними Y_1 та Y_2 досліджуваної моделі. Ці змінні означають чисельність працюючих та капітал фірми відповідно.

Отже, в якості узагальнення можна сформулювати такі передумови забезпечення стійкості економічної системи.

По-перше, слід забезпечити оптимальне співвідношення між порядком (детермінованістю) та хаосом (недетермінованістю) в системі, яке з одного боку запобігало

б виникненню некерованих процесів в системі, а з іншого – сприяло дії механізмів саморегуляції.

По-друге, необхідно своєчасно діагностувати критичні точки (точки біфуркації) в траєкторії розвитку системи з метою забезпечення особливо ретельного управління в цих точках. Оскільки в них система особливо чутливо реагує навіть на незначні впливи різного роду параметрів. Також слід зосереджувати зусилля на запобіганні виникнення каскаду біфуркацій, оскільки така ситуація означає втрату системою стійкості та виникнення загрози її руйнування.

По-третє, важлива ідентифікація атракторів та їх подальша класифікація на такі, що співпадають з цілями системи, та небажані атрактори (дивні атрактори, або атрактори Лоренца). Управлінські зусилля повинні спрямовуватись на потрапляння системи в зону дії атракторів першого типу, які сприяють стійкому руху системи в напрямку її цілей, й максимально можливе уникнення зон дії атракторів другого типу, які призводять до втрати стійкості системи й виникнення хаосу в її поведінці.

Перспективи подальших досліджень в цьому напрямку полягають у розробці та дослідженні нових моделей економічних систем, що сприяло б виявленню нових загальних закономірностей їх поведінки та розробці практично придатних інструментів оцінки й забезпечення економічної стійкості.

Література:

1. Копчак Ю.С. Моделювання кризових етапів життєвого циклу підприємства з позицій синергетичного підходу // Теорія і практика сучасної економіки. – Черкаси, 2004. – С.264-267.
2. Староконь Є.Г. Синергетичний підхід до подолання конфліктів // Синергетика: процеси самоорганізації технічних, технологічних та соціальних систем. – Житомир, 2003. – С.67-68.
3. Воронкова В.Г. Умови подолання ризиків та досягнення стабільності в українському соціумі: синергетико-методологічний аналіз // Гуманітарний вісник. – Запоріжжя, 2007. – Вип.29. – С.18-30.
4. Шкрабак И.В. Синергетический подход к проблеме структурной устойчивости социально-экономических систем // Зб. наук. пр. – Донецьк, 2005. – Т.6: Сер.: Державне управління, вип.55: Державна політика в сфері управління. – С.48-54.
5. Панченко Н.Г. Стратегичне планування і синергетичний ефект // Коммунальное хозяйство городов. – К., 2007. – Вып.77. – С.225-229.
6. Гудзь М.В. Синергетичний ефект стратегічного планування регіону // Управління розвитком. – Х., 2007. – №8. – С. 17-19.
7. Оленцевич Н.В. Синергетичні підходи до моделювання стратегії економічного розвитку // Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання). – К., 2000. – С.118-119.
8. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
9. Колесникова Т.А. Основные понятия и принципы синергетики социально-экономических систем // Синергетика и проблемы теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М.: Физматлит, 2004. – С. 482-495.
10. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 288 с.
11. Петерс Э.Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.

12. Заковоротная М.В. О философских проблемах управления социальными системами: состояние вопроса и перспективы // Синергетика и проблемы теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М.: Физматлит, 2004. – С. 465-481.
13. Арнольд В.И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели. – М.: МЦНМО, 2000. – 32 с.
14. Колесников А.А. Синергетическая теория управления. – Таганрог: ТРТУ, М.: Энергоатомиздат, 1994. – 344 с.
15. Хакен Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980. – 404 с.
16. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
17. Акимова Т.А. Теория организации. – М.: Юнити, 2003. – 367 с.
18. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. – М.: Устойчивый мир, 2001. – 200 с.
19. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
20. Шаповалов В.И., Каблов В.Ф., Башмаков В.А., Аввакумов В.Е. Синергетическая модель устойчивости средней фирмы // Синергетика и проблемы теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М.: Физматлит, 2004. – С. 454-464.

ФІНАНСОВА СИСТЕМА, ІННОВАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕАЛІЇ

Розглянуто основні теоретичні підходи щодо визначення впливу розвитку фінансової системи на ефективність економіки. Визначено основні тенденції розвитку фінансових систем розвинених країн та країн, що развиваються. Вивчено переваги та недоліки фінансової системи України.

Major theoretical approaches regarding the impact of financial system on economic performance are considered. Current trends of financial systems' development in developed and developing countries are defined. Advantages and drawbacks of financial system of Ukraine are studied.

Сучасна глобальна фінансова криза відкрила ряд запитань відносно ефективності глобальної на національних фінансових систем та глобального фінансового порядку в цілому. Відомо, що згідно китайського ієрогліфа «криза» означає як «загрозу» так і «шанс» - шанс визначити проблемні сторони та оновити працючу систему за допомогою реформ.

Наряду з пошуком ефективних рішень для подолання фінансових та економічних проблем все більш актуальною стає необхідність вивчення глибинних причин сучасної фінансової та економічної кризи, а також пошук шляхів по запобіганню даних проблем у майбутньому та по вдосконаленню та підвищенню економічної стабільності.

Вивчення впливу фінансових систем на розвиток економіки звичайно не є абсолютно новою сферою дослідження. Також не дивно, що найбільш актуальним дане питання стає саме після регіональних та глобальних фінансових криз.

Так, ще у 19 столітті дану проблему вивчали Уолтер Багет (Walter Bagehot), та Джозеф Шумпетер (Joseph A. Schumpeter), які наголошували на значенні банківської системи для підвищення рівня зростання національного доходу через пошук та фінансування продуктивних інвестицій. Пізніше, Голдсміт (Goldsmith), Маккіннон (McKinnon), Шоу (Shaw) довели належність стійкої позитивної кореляції між рівнем розвитку фінансового ринку та рівнем економічного зростання. Серед інших закордонних вчених, що займались вивченням даних питань можна виділити Джапеллі і Погано (Jappelli and Pogano), Кінга та Левіна (King and Levin) та інших.

Серед українських вчених, що вивчають питання ефективності глобальних та національних фінансових систем та їх вплив на економічне зростання можна виділити Лютого І.О., Шевченко В.Ю., Боринця С. Я., Уманціва Ю.М..

В той же час, в сучасних умовах, коли українська економіка зіткнулась з новими реаліями та новими викликами, питання впливу фінансових систем та їх інновацій на ефективність економіки потребують подальшого вивчення.

Метою статті є аналіз основних теоретичних підходів щодо визначення причинно-наслідкового зав'язку між розвитком фінансових систем та ефективністю економіки та визначення сучасних тенденцій розвитку фінансових систем країн Європи та України.

Для досягнення даної мети було поставлено наступні завдання: 1) проаналізувати основні теоретичні підходи щодо вивчення впливу фінансових систем на ефективність

економіки; 2) вивчити сучасні тенденції розвитку фінансових систем розвинутих країн Європи та країн, що розвиваються; 3) дослідити особливості розвитку української фінансової системи, виявити її переваги та недоліки.

Як було зазначено вище, взаємозв'язок між рівнем розвитку фінансової системи в країні та рівнем економічного зростання почали вивчати ще Багет та Шумпетер, які були пізніше доповненні роботами Джоан Робинсон, Голдсмита, Маккінона та Шоу. Перші дослідження були в основному спрямовані на вивчення кореляції між даними змінними (розвиток фінансової системи та економічне зростання), але чітко не встановлювали причинно-наслідковий зв'язок, а саме чи фінансова система є визначальним фактором, чи її розвиток є лише наслідком розвитку економіки.

Пізніше Пагано (Pagano) у своїй найпростішій моделі ендогенного зростання «АК» довів, що фінансовий розвиток може впливати на рівень економічного зростання, змінюючи або рівень продуктивності капіталу, або ефективності фінансових систем, або рівень заощаджень (7:8).

Першою ж спробою провести всезагальне емпіричне дослідження взаємозв'язку між розвитком фінансових ринків та рівнем економічного зростання були дослідження Кінга та Левіна (King and Levin). Виділивши 4 фактори, що впливають на розвиток фінансових систем (depth, bank, private, privy) та 3 фактори, що визначають зростання економіки (економічне зростання - economic growth, акумуляція капіталу - capital accumulation, зростання загальної факторної продуктивності - TFP growth), вони побудували 12 регресій по даних 77 країн за 1960-1989 роки. Вони отримали істотну та статистично значиму залежність між усіма 4-ма показниками фінансового розвитку та 3-ма показниками зростання [4].

Подальше вдосконалення даних досліджень знайшло відображення в роботах Джапеллі і Пагано (Jappelli and Pagano) та Левіна та Зервоса (Levine and Zervos).

Левін та Зервос вивчали взаємозв'язок між розвитком фондових ринків та банківського сектору та рівнем економічного зростання на прикладі 49 країн за період 1973-1993 роки. Серед факторів, що впливають на фінансовий розвиток, вони використовували 1) капіталізацію (capitalisation), оборот (turnover), продажну вартість акцій (value traded), волатильність акцій, банківські кредити, АРТ інтеграцію, САРМ інтеграцію.

Таким чином, враховуючи велику кількість факторів, що впливають на довгострокове зростання, їм вдалося довести, що як ліквідність фондових ринків так і розвиток банківського сектору знаходяться у позитивній і статично значимій залежності з майбутнім рівнем економічного зростання, накопиченням капіталу та зростанням продуктивності капіталу. В свою чергу, вони також визначили, що розмір фондового ринку, міжнародної інтеграції, та змінності віддачі на акції знаходяться у стійкій залежності з показниками економічного зростання [5].

Отже, розглянуті вище теоретичні підходи показують, що ефективна фінансова система зменшує вартість міжнародних запозичень, підвищує віддачу на інвестиції, та розміщує інвестиції найбільш ефективно (у проекти з найвищими доходами), все це, в свою чергу, впливає на зростання економіки.

Згідно з роботою дослідників Європейського Центрального Банку, взаємозв'язок між розвитком фінансової системи та ефективністю економіки можна поділити на три рівня: перший рівень включає «умовні» елементи фінансової системи, що не змінюються швидко

та сприймаються як априорі учасниками ринку (фундаментальні елементи), другий рівень включає результати функціонування фінансової системи (ефективність фінансової системи), нарешті третій рівень показує ефективність функціонування економіки в цілому, фокусуючись на її основних завданнях (зростання та стабільність). Дано теоретична модель зображена на Рисунку 1.

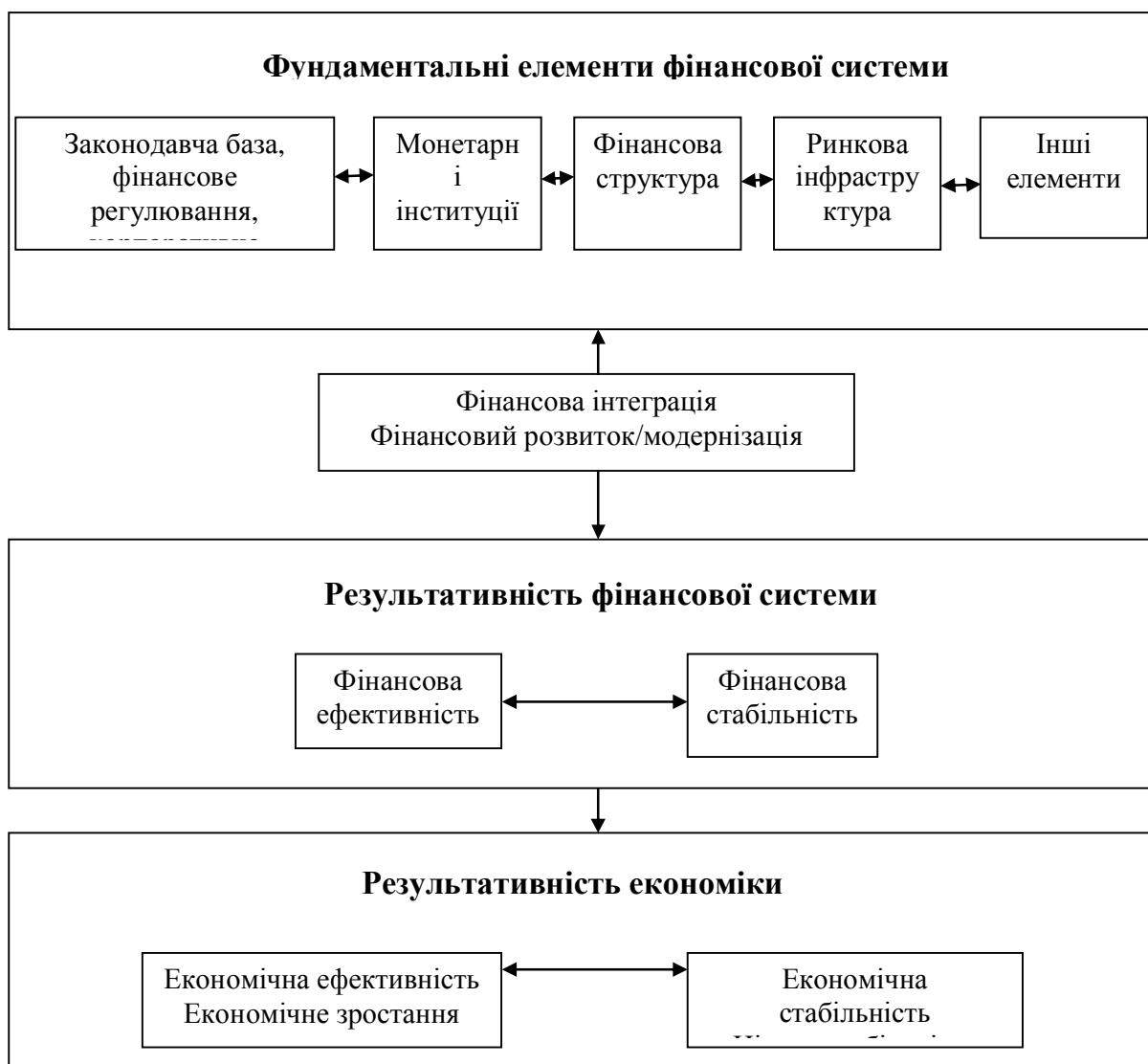


Рис. 1. Концепції фінансової системи та їх взаємозв'язок
Джерело: ЄЦБ (2, с. 12)

Таким чином, як ми бачимо серед основних елементів, що визначають результативність фінансової системи дослідники виділяють регулятивну та законодавчу базу, монетарні інституції, ринкову інфраструктуру та фінансову структуру. Іншими словами дані фактори є тими незалежними змінними, причинами, що через розвиток проміжної змінної (результативність фінансової системи) впливають на результативну, залежну змінну – результативність економіки. При чому, результативність економіки тут також поділяється на а) економічну ефективність, що вимірюється рівнем економічного зростання, та б) економічну стабільність, що в даному випадку вимірюється стабільністю

цін. Фінансова та економічна стабільність тут також включає спроможність фінансової системи (що згідно з ЄЦБ, складається з фінансових ринків, фінансових посередників та ринкової інфраструктури) протидіяти шокам та ринковим дисбалансам, та пом'якшувати наслідки фінансових турбулентностей та нестабільностей. Грубо кажучи, фінансова стабільність це відсутність фінансової кризи, яка є найбільш жорсткою формою фінансової нестабільності.

Також, ми бачимо, що фінансова інтеграція та фінансові інновації/модернізація є тими факторами, що визначають вплив фундаментальних елементів фінансової системи на її результативність. Причому, вважається, що як інтеграція так і модернізація можуть підсилювати та визначати одне одну, а можуть самостійно впливати на розвиток фінансової системи. Зазначу, що під фінансовою модернізацією чи інноваціями тут розуміються венчурне фінансування та сек'юритизація активів.

Аналізуючи основні фактори, що впливають на ефективність фінансової системи, дослідники ЄЦБ дійшли висновку, що загальний розмір ринку капіталів (який визначено як сума фінансування отриманого в банківській сфері, через випуск корпоративних облігацій та на фондових ринках як частка від ВВП) є визначальним фактором, що впливає на фінансовий розвиток індустріальних країн.

Незважаючи на це, відкритими залишаються питання які з факторів є визначальними щодо впливу на економічну ефективність та на економічну стабільність. Тому, дані питання потребують подальшого вивчення і будуть розглянуті мною у наступних публікаціях.

Гіпотетично, тип фінансової системи (bank-based or market-based) та розмір ринків капіталу є одним з найбільш значущих факторів, що визначають її розвиток та впливають на першу змінну результативності економіки – економічне зростання. Особливості цих двох систем також вже розглядалися рядом вчених (Левін та Зерос (Levine and Zeros) [5], Бонд та Холл (Bond and Hall) [1]. Основні відмінності цих систем узагальнено на рисунку 2. Слід також відмітити, що виділяють ще змішану систему, яка включає елементи обох систем, але, для спрощення, в даній статті показані основні особливості лише цих двох систем.

Іншим важливим фактором, що впливає на економічне зростання, гіпотетично, можна виділити фінансові інновації, а саме рівень розвитку венчурного фінансування в країні та сек'юритизації активів.

Нарешті серед найбільш важливих факторів, які впливають на економічну стабільність, очевидно, можна виділити рівень фінансового регулювання, контролю та стабільності.

Так, за даними досліджень ЄЦБ, розмір ринків капіталу є найбільшим в таких країнах як, Швейцарія, США, Великобританія та Нідерланди та складає від 300 до 450% від ВВП. Сек'юритизація активів є найбільшою в США, Люксембурзі і складає від 20 до 25% від ВВП. Венчурне фінансування також є найбільш розвиненим у США, Великобританії, Швеції та Фінляндії і складає від 0,05 до 0,09 % від ВВП [2].



Рисунок 2. Порівняльна характеристика фінансової системи заснованої на розвитку банків та фондовых ринків

Джерело: Складено автором за даними [6].

Що стосується розвитку фінансового сектору в Україні, слід відзначити, що починаючи з 2004 року, фінансовий сектор почав істотно розвиватись. Так, рівень банківських активів зрос з 2004 року майже в 5 разів і станом на 1 жовтня 2007 року склав 508 635 млн. грн [10]. Показник відношення активів банку до ВВП також зрос та у 2007 році склав біля 54%, і поступово наближається до рівня економічно розвинутих країн світу, де даний показник перевищує 100% від ВВП.

Рівень капіталізації фондового ринку також значно підвищився і склав у 2007 році біля 80% від ВВП (для порівняння лише у 2003 році цей показник не перевищував 10%) [9]. В той же час, обсяг операцій на фондовых ринках є дуже низьким і складає лише біля 3% від капіталізації фондового ринку. Низьким є і рівень емісії єврооблігацій – біля 3% від ВВП. Одночасно, показник проникнення іноземного капіталу у банківський сектор є дуже високим: він зрос з 12% у 2004 році до майже 40% у 2007. Також зросли показники кредитування приватного сектору (біля 60% від ВВП у 2007 році) та населення (22,5% від ВВП у 2007 році). Слід також відмітити, що за індексами структурного розвитку економіки,

що надаються ЄБРР, реформування банківського сектору та ринків цінних паперів і небанківських фінансових установ значно покращилося. Отже індекс ЄБРР зрос до 3 у випадку банківського сектору та до 3- у випадку ринків цінних паперів та небанківських фінансових установ³² [9]. Узагальнено, основні показники розвитку фінансового сектору України надано в Таблиці 1.

Таблиця 1. Основні показники розвитку фінансового сектору в Україні

| Структурні показники | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Активи банків до ВВП (%) | 21,1 | 23,9 | 29,0 | 30,4 | 39,3 | 47,7 | 53,9 |
| Доля активів, що належать іноземним банкам (%) | 12,3 | 12,1 | 12,1 | 21,3 | 35,0 | 39,4 | n/a |
| Внутрішнє кредитування приватного сектору (% від ВВП) | 17,6 | 24,3 | 25,2 | 32,2 | 44,4 | 58,8 | n/a |
| Внутрішнє кредитування населення (% від ВВП) | 1,6 | 3,7 | 6,6 | 8,1 | 15,3 | 22,5 | n/a |
| Капіталізація фондового ринку (% від ВВП) | 7,4 | 8,6 | 18,1 | 28,6 | 39,8 | 79,2 | n/a |
| Обсяг операцій на фондовому ринку (% від капіталізації ринку) | 14,9 | 2,9 | 2,5 | 3,6 | 2,5 | 2,6 | n/a |
| Емісія єврооблігацій (% від ВВП) | 8,8 | 6,3 | 3,6 | 2,5 | 2,8 | 2,8 | n/a |
| Реформування банківської системи (індекс ЄБРР) | 2,3 | 2 | 2,3 | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| Реформування небанківських фінансових організацій (індекс ЄБРР) | 2 | 2 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 2,7 | 2,7 |

Джерело: складено за даними НБУ, ЄБРР

Таким чином, можна відзначити, що фінансова система України визначається позитивними тенденціями розвитку, але розвиток відбувається структурно не збалансовано. Так, позитивні тенденції зростання банківських активів в більшості пояснюються значним припливом іноземного капіталу, що робить економіку дуже вразливою до глобальних фінансових шоків, що ми й бачимо сьогодні. Далі, надзвичайно стрімкий зрост рівня кредитування підвищує ризик перегріву кредитного ринку та можливості неповернення запозичень і як результат призводить до збільшення кількості банків, що перебувають під загрозою банкротства. Це в свою чергу, підриває фінансову та економічну стабільність національної економіки. Знову ж таки, незважаючи на те, що капіталізація фондового ринку зросла, обсяг операцій на ньому знизився і залишається дуже незначним, що свідчить про реально недієздатність фондового ринку України.

Таким чином, фінансова система України потребує значного вдосконалення та реформування, адже на даному етапі вона виявилась чи не найбільш вразливою у світі щодо протистояння та подолання глобальної фінансової та економічної кризи.

В статті було розглянуто основні теоретичні підходи щодо взаємозв'язку між розвитком фінансової системи та економічним зростанням. Було виявлено, що ефективна фінансова система зменшує вартість міжнародних запозичень, підвищує віддачу на

³² Транзитивний індикатор ЄБРР було розроблено у 1994 році з метою оцінки розвитку та реформування секторів економіки у країнах з переходною економікою. Даний індекс визначається у межах від 1 до 4, де 1 – найнижчий показник, 4 – найвищий. +/- визначається у межах 0,33 пункти. Так, якщо індекс визначене у розмірі 2,7 його також позначають як 3-.

інвестиції, та розміщує інвестиції найбільш ефективно (у проекти з найвищими доходами), все це, в свою чергу, впливає на зростання економіки.

Також, було представлено три рівні, що відображають взаємозв'язок між розвитком фінансової системи та результативністю економіки: фундаментальні елементи фінансової системи, результативність фінансової системи, результативність економіки. Серед незалежних змінних, що впливають на результативність економіки, гіпотетично було визначено тип фінансової системи (bank-based, market-based) та розмір ринків капіталу; фінансова модернізація та фінансові інновації (венчурне фінансування та сек'юритизація активів); регулювання, контроль та стабільність. До основних залежних змінних було віднесено економічне зростання та економічну стабільність, що визначаються фінансовою ефективністю та стабільністю. Було відзначено необхідність проведення емпіричного дослідження для підтвердження чи спростування даних припущень, що отримає своє відображення в наступних публікаціях. Аналізуючи сучасні тенденції розвитку фінансових систем у розвинених країнах, було відзначено, що розмір ринків капіталу, венчурне фінансування, сек'юритизація активів найбільшого розвитку досягли у США, Великобританії, Німеччині, Швейцарії, Нідерландах, Люксембурзі, Швеції, Фінляндії.

Досліджуючи сучасні тенденції розвитку фінансового сектору України, було відзначено, що незважаючи на те, що починаючи з 2004 року, він почав стрімко розвиватись, даний розвиток відбувається здебільшого структурно не збалансовано. Значний приплив іноземного капіталу у банківський сектор економіки, а також неврегульована кредитна політика зробили українську економіку дуже вразливою до глобальних фінансових шоків, що й призвело до того, що Україна сьогодні переживає чи не найскрутніші часи за роки незалежності, а також є однією з найбільш постраждалих країн світу. Таким чином, необхідність значного вдосконалення та реформування фінансової системи України є очевидною.

Література:

1. Bond, D. and C. Hall (1998), "Dynamic investment models and the firm's financial policy", Review of Economic Studies, 61(2), 197-222.
2. ECB (2007), The Role of Financial Markets and Innovation in Productivity and Growth in Europe, Occasional Paper Series # 72
3. IMF (2004), Ukraine Financial Sector Review 2004, <http://ukraine.usaid.gov/lib/volume1.pdf>
4. King, R.G. and R. Levine (1993), "Finance and growth: Schumpeter might be right", Quarterly Journal of Economics, 108(3), 717-37.
5. Levine, R. and S. Zervos (1998), "Stock markets, banks and economic growth", American Economic Review, 88(3), 537-58.
6. OECD (2000), Finance and Growth: some Theoretical Considerations and a Review of the Empirical Literature, ECO/WKP(2000)1
7. Pagano, M. (1993a), "Financial markets and growth, An overview", European Economic Review, 37, 613-622.
8. Pagano, M. (1993b), "The flotation of companies on the stock market: An coordination failure model", European Economic Review, 37, 1101-25.
9. ЕБРР (2008), Процесс Перехода и Показатели Стран СНГ и Монголии Ж Извлечения из Доклада о Процессе Перехода за 2008, <http://www.ebrd.com/pubs/econo/tr08r.pdf>
10. Основні показники діяльності банків на 1 листопада 2007 року/ Вісник НБУ №12 (172). Грудень 2007.- с.65

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто зміст інноваційної діяльності персоналу, запропоновано систему показників інноваційної діяльності персоналу. Проаналізовано вплив рівня розвитку характеристик інноваційної діяльності персоналу на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

This article deals with the features of staff innovative activity. System of staff innovative activity metrics is suggested. Carried out the analysis of influence level of development characteristic of staff innovative activity on supporting enterprise competitiveness.

Система показників інноваційної діяльності персоналу є важливим джерелом інформації для управління інтелектуально-творчим персоналом. Данна система дає можливість визначити інноваційний потенціал працівників, рівень його використання та напрями розвитку, дозволяє отримати інформацію для прийняття управлінських рішень з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Західні дослідники до категорії інтелектуально-творчих працівників відносять не менше 20-30% всього працюючого населення в розвинутих країнах [1, с. 32]. Той факт, що частка таких працівників у загальній чисельності зайнятого населення має тенденцію до зростання, додає актуальності проблемі адекватної оцінки й аналізу стану інноваційної діяльності персоналу та ефективних управлінських рішень на її основі.

Наукова та практична література пропонує цілий ряд різноманітних показників трудової діяльності працівників, методів їхньої оцінки та аналізу, які передусім спрямовані на мотивацію працівників для досягнення визначеного місії та цілей підприємства. Але актуальною є проблема розвитку та вдосконалення наукової та методичної бази для побудови системи показників інноваційної діяльності персоналу, використання якої допоможе підприємству досягти конкурентних переваг в процесі здійснення інноваційної діяльності.

Проблеми науково-практичних підходів до створення та використання системи показників трудової діяльності персоналу дослідженні в працях вітчизняних учених, зокрема, А.М. Колота [2, 3], М.В. Семикіної [4, 5], Л.А. Коваль [4], А.С. Тельнова [6] та інших. Проте, сучасний процес інноваційного розвитку підприємств вимагає побудови такої системи показників інноваційної діяльності персоналу, яка б враховувала рівень результативності та ефективності виконання персоналом завдань інноваційної діяльності, кваліфікаційний рівень працівників та їх особистісні якості. Тому метою даної роботи є побудова системи показників інноваційної діяльності персоналу з врахуванням вищезазначених вимог.

Для досягнення поставленої мети в даній роботі необхідно: визначити особливості інноваційної діяльності персоналу; побудувати систему показників інноваційної діяльності персоналу, яка включає показники результативності інноваційної діяльності персоналу, рівень кваліфікації та особистісні якості працівників; проаналізувати вплив рівня розвитку характеристик інноваційної діяльності персоналу на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Інноваційна діяльність працівників є особливим видом трудової діяльності, яка відноситься до інтелектуально-творчої праці. Природа інтелектуальної та творчої діяльності має низку характерних особливостей. Серед них виокремимо ті, які належить безпосередньо врахувати при побудові системи показників інноваційної діяльності персоналу, а саме: пошуково-пізнавальний характер праці, пов'язаний з прийняттям складних ризикових рішень при виконанні різноманітних виробничих завдань; високий кваліфікаційно-професійний рівень, систематичне оновлення знань; право власності на нематеріальні засоби виробництва; характеристики продукції, яка виготовляється (рівень новизни, цінності, якості, задоволення потреби споживача тощо); складність адекватного вимірювання проміжних і кінцевих результатів діяльності.

Інноваційна діяльність таких категорій працівників, як дослідники, конструктори, інженери, технологи, менеджери інноваційних проектів обумовлена пошуково-пізнавальним характером і специфікою змісту їхньої роботи. Результатом інноваційної діяльності є нові або вдосконалені продукти, технології, методи управління, які сприяють забезпеченню конкурентної переваги підприємства завдяки більш якісному задоволенню потреб споживачів, покращенню екологічних показників виробництва та утилізації продукції, скороченню термінів виробництва, підвищенню рівня надійності вчасного виконання замовлень, зростанню продуктивності праці тощо.

Інноваційна діяльність працівників нерозривно пов'язана з процесами систематичного набуття й оновлення загальних і професійних знань та відповідності їх рівню індивідуальних здібностей людини (творче й аналітичне мислення, комунікаційність, адаптованість до змін тощо).

Важливим стає усвідомлення того факту, що в останні десятиліття відбуваються трансформації в інституті власності. В індустріальній економіці працівник на ринку праці розглядався як продавець власної робочої сили. В сучасних умовах у постіндустріальних країнах він вже набуває інноваційних, творчих поведінкових рис і сприймається роботодавцями як творець унікальної продукції, виробленої в результаті поєднання інтелектуальних і творчих зусиль із засобами виробництва. Таким чином, відбувається процес поширення особистої власності працівника на засоби виробництва підприємства у вигляді унікальних знань, досвіду, вмінь та навичок.

З огляду на те, що для інноваційної діяльності підприємства основним фактором виробництва є знання, втілені в його працівниках, виникає ситуація, коли складно адекватно визначити вартість виробленого продукту, через відсутність інформації про грошову оцінку цінності знань, інформації тощо. Наслідком поширення процесу «суб'єктивізації» вартості продукту інноваційної діяльності є невідповідність грошової оцінки реальним витратам праці та ресурсів на його виробництво, оскільки така оцінка ґрунтуються переважно на індивідуальній корисності новизни (вдосконалення) того чи іншого продукту (технології).

Оцінку інноваційної діяльності працівника доцільно проводити з врахуванням встановлених рівнів ефективності його діяльності. Мінімальній рівень ефективності інноваційної діяльності працівника передбачає чітке виконання встановлених завдань й обов'язків (містяться в трудовому контракті та локальних нормативних актах підприємства) з можливістю застосування керівником санкцій за їх неналежне виконання. Максимальний рівень ефективності інноваційної діяльності працівника залежить від рівня та міри

використання працівником свого трудового потенціалу. Застосування такого підходу при побудові системи показників інноваційної діяльності та безпосередньому здійсненні процесу оцінювання створює такі переваги, як більш точне планування (наприклад, нормування праці з врахуванням рівня кваліфікації працівника), контроль за якістю праці, вдосконалення мотиваційного механізму (індивідуалізація винагороди за новації в роботі та підвищення якості праці, делегування повноважень тощо).

Використання системи показників інноваційної діяльності можна вважати важливим елементом не лише менеджменту персоналу, а й управління інноваційним процесом підприємства також. Система показників інноваційної діяльності персоналу визначає рівень відповідності продуктивних якостей працівника, його трудової поведінки та результатів діяльності певним встановленим вимогам і планам підприємства з метою послідовного нагромадження інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Система показників інноваційної діяльності персоналу виконує такі основні функції:

1) планування – ця функція полягає в детальному ознайомленні та дотриманні працівником стратегічного плану розвитку інновації шляхом розробки і практичного виконання планів, які визначають майбутній стан конкурентоспроможності підприємства, шляхи та засоби його досягнення. Здійснення цієї функції відводиться таким показникам, як: коефіцієнт інноваційної активності працівника, коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника;

2) контроль – відповідає за міру виконання працівником планових показників інноваційної діяльності (наприклад, часовий проміжок від затвердження плану до розробки продукції, обсяг бюджету виробництва та маркетингу інновації, техніко-екологічні вимоги до якості нової продукції, задоволення споживчого попиту тощо). Дану функцію реалізують: коефіцієнт раціональності методів праці, коефіцієнт використання рівня кваліфікації працівника, коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника, коефіцієнт трудової дисципліни, коефіцієнт відповідальності;

3) вдосконалення – забезпечує систематичне покращення показників продуктивності праці за допомогою зворотного зв'язку: спілкування, дискусій, обміну ідеями, інформацією і знаннями між персоналом та зовнішніми агентами (партнерами підприємства, споживачами). Якщо результати перевірки стану інноваційної діяльності персоналу визнані не досить успішними, то необхідно вносити відповідні поліпшуючі зміни в інноваційний процес. Цю функцію покликані виконувати: коефіцієнт інноваційної активності працівника, коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника, коефіцієнт відповідальності, показник здатності працівника до навчання, показник ініціативності працівника, показник соціально-психологічної адаптованості працівника;

4) мотивація – передбачає взаємозв'язок між значеннями показників інноваційної діяльності працівника та відповідним матеріальним (заробітна плата, премія, бонуси та інше) і моральним (оголошення подяки, підтримка творчих ініціатив, визнання в колективі тощо) заохоченням працівника за досягнення певного їх рівня. Коефіцієнт інноваційної активності працівника, коефіцієнт внеску працівника у результати інноваційної діяльності підприємства та показник ініціативності працівника використовуються як джерело інформації при розробці програм матеріальної і нематеріальної мотивації працівника за результатами його інноваційної діяльності протягом досліджуваного періоду часу.

Варто відзначити, що використання системи показників інноваційної діяльності

персоналу має сприяти розвитку та вдосконаленню інтелектуально-творчої праці, подоланню дезорганізації в роботі колективу працівників та інших бар'єрів на шляху здійснення цієї діяльності.

В основі побудови системи показників інноваційної діяльності персоналу лежить модель управління якістю (планування → виконання → контроль → вдосконалення). Такий підхід дозволяє отримувати повну інформацію про стан інноваційного процесу на кожному окремому етапі, від планування інновації до її кінцевої реалізації. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства така система дає додатковий ефективний інструмент для управління людським капіталом, продуктивністю праці й інноваційною діяльністю.

Система показників інноваційної діяльності персоналу складається з трьох груп, кожна з яких поєднує кількісні й якісні показники (див. рис. 1).



Рис. 1. Система показників інноваційної діяльності персоналу

1. Показники результативності інноваційної діяльності персоналу:

1) Коефіцієнт раціональності методів праці (K_{PMP}) – характеризує ступінь ефективності використання працівником планового фонду робочого часу на виконання завдань, пов'язаних з інноваційною діяльністю:

$$K_{PMP} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (\bar{t} - t_n) \times q_i}{t_{pq}}, \quad (1)$$

де n – кількість завдань, виконання яких передбачене інноваційним проектом, \bar{t} – норма часу виконання завдання, пов'язаного з інноваційною діяльністю, t_n – фактична тривалість виконання завдання працівником, q – i -те завдання, передбачене інноваційним проектом, t_{pq} – загальна тривалість виконання інноваційного проекту.

2) Коефіцієнт інноваційної активності працівника (K_{IA}) – показник, який відображає кількість та якість ідей, рішень, розробок і т.п. працівника, які були ним ініційовані, створенні та впроваджені на підприємстві в якості раціоналізаторських пропозицій, патентів, ноу-хау та інших вдосконалень в діяльності підприємства:

$$K_{IA} = \sum_{i=1}^n w_i \times Q_{Ino_i}, \quad (2)$$

де n – кількість ідей, рішень, розробок і т.п., Q_{Ino_i} – i -та ідея, рішення, розробка і т.п., яка прийнята до розгляду та реалізована у відповідності з індивідуальним планом інноваційної діяльності працівника (приймає значення 1), w_i - рівень якості виконання працівником Q_{Ino_i} (бальна шкала оцінки від 0,1 до 1).

3) Коефіцієнт внеску працівника у результати інноваційної діяльності підприємства (K_{BPR}) – оцінюється за часткою заробітної плати працівника у чистому економічному ефекті від реалізації інноваційного проекту або за часткою прибутку, яка припадає на реалізовані інноваційні проекти за участю даного працівника:

$$K_{BPR} = \sum_{i=1}^n p_i s_i, \quad (3)$$

де n – кількість реалізованих інноваційних проектів за звітний період, p_i – чистий економічний ефект від реалізації інноваційного проекту (або прибуток підприємства від реалізації інноваційного проекту), s_i – частка заробітної плати працівника у чистому економічному ефекті від реалізації i -го інноваційного проекту (або частка прибутку підприємства, яка припадає на i -тий реалізований інноваційний проект за участю даного працівника).

2. Показники рівня кваліфікації персоналу:

1) Коефіцієнт використання рівня кваліфікації працівника (K_{KP}) – відображає відповідність рівня кваліфікації працівника складності виконання завдань інноваційної діяльності:

$$K_{KP} = \frac{P_{KP}}{P_{C3}}, \quad (4)$$

де P_{KP} – рівень кваліфікації працівника (бальна шкала оцінки від 0,1 до 1), P_{C3} – складність виконання завдань (бальна шкала оцінки від 0,1 до 1).

2) Коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника (K_{PRK}) – показник, що характеризується співвідношенням між підвищенням рівня продуктивності праці внаслідок підвищення рівня кваліфікації працівника та обсягом витрат на проведення відповідних заходів.

$$K_{PRK} = \frac{K_{PP1} - K_{PP0}}{c}, \quad (5)$$

де K_{PP1}, K_{PP0} - відповідне поточне (після підвищення рівня кваліфікації працівника) і базове (до підвищення рівня кваліфікації працівника) значення показника продуктивності праці, c - обсяг витрат на проведення заходів з підвищення рівня кваліфікації працівника.

3. Показники особистісних якостей персоналу:

1) Показник здатності працівника до навчання (K_{Zh}) – відображає бажання навчатися та ефективність використання працівником набутих знань при виконанні завдань інноваційної діяльності. Ефективність використання набутих знань характеризує здатність працівника створювати нові знання, використовувати набуті знання в інноваційній діяльності та обмінюватись ними з іншими працівниками підприємства. Даний показник оцінюється за бальною шкалою від 0,1 до 1. Джерелом даних для розрахунків слугують

інтерв'ю, анкетні дані та оцінка кадрового менеджера або керівника.

2) Показник ініціативності працівника (K_I) – відображає міру зацікавленості працівника в інноваційній діяльності. Даний показник визначають за такими напрямками: здатність до створення та впровадження нових ідей і рішень, схильність до ризику (схильний, нейтральний, несхильний), бажання брати на себе додаткову відповідальність. Даний показник оцінюється за бальною шкалою від 0,1 до 1. Джерелом даних для оцінки показника ініціативності працівника виступають анкетні дані й оцінки керівника.

3) Коефіцієнт трудової дисципліни (K_{TD}) – відображає стан трудової дисципліни працівника. Визначається величиною втрат місячного фонду робочого часу внаслідок порушення трудової дисципліни (прогули, запізнення тощо):

$$K_{TD} = 1 - \frac{t_{BPC}}{t_{RPC}}, \quad (6)$$

де t_{BPC} - втрати місячного фонду робочого часу працівника, t_{RPC} - обсяг місячного фонду робочого часу. Для обчислення даного коефіцієнта використовують дані табельного обліку працівника.

4) Коефіцієнт відповідальності (K_B) – відображає рівень сумлінності, ретельності та надійності виконання працівником завдань інноваційної діяльності. Відповідальність оцінюється за двома рівнями: відповідальність за власну роботу; відповідальність за керівництво підлеглими. Залежно від посади та складності виконання роботи, що аналізується, надається вага кожному рівню відповідальності:

$$K_B = \sum_{i=1}^2 w_i \times r_i, \quad (7)$$

де $0 \leq w_i \leq 1$ – ваги для i -го рівня відповідальності, r_i – оцінка i -го рівня відповідальності працівника за бальною шкалою від 0,1 до 1.

Джерелом даних для розрахунків можуть бути інтерв'ю, анкетні дані та оцінка кадрового менеджера або керівника.

5) Показник соціально-психологічної адаптованості працівника (K_{SPA}) – відображає здатність працівника пристосовуватися до змісту й умов інноваційної діяльності та безпосереднього соціального середовища, вдосконалювати свої особистісні якості. Оцінка даного показника проводиться за двома напрямками: вплив працівника на соціально-психологічний клімат в колективі, переваги та недоліки характеру працівника. Даний показник оцінюється за бальною шкалою від 0,1 до 1. Джерелом даних для оцінки даного показника є анкетні дані й опитування.

Концептуально розглянемо вплив рівня розвитку характеристик інноваційної діяльності персоналу, які відображаються системою показників інноваційної діяльності персоналу, на забезпечення конкурентоспроможності підприємства (див. рис. 2).

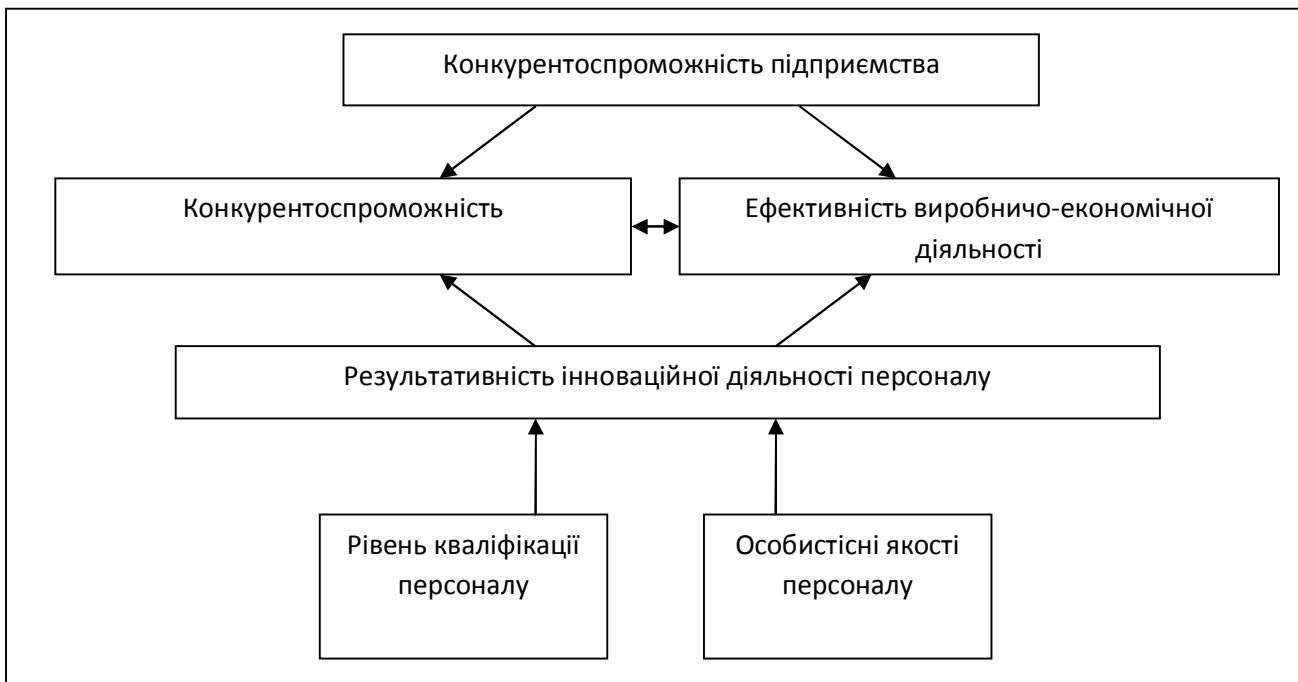


Рис. 2. Вплив рівня розвитку характеристик інноваційної діяльності персоналу на забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Перша група показників відображає результативність (рівень досягнення мети) та ефективність (відношення результату до витрат, які обумовили його досягнення або до поставленої мети і визначених потреб) здійснення інноваційної діяльності персоналу. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, досягнення відносно високого рівня значень цих показників означає, що працівники здатні створювати не лише інновацію з оптимальними витратами ресурсів підприємства та підтримувати неперервність інноваційного процесу, а головне – створювати нову цінність продукції, яка може задовольнити потреби споживачів на більш високому якісному рівні. Для досягнення високих результатів в здійсненні інноваційної діяльності персонал повинен володіти певним рівнем кваліфікації, вмотивованістю та відданістю стратегічним інтересам підприємства.

Значення другої групи показників відображає наступний взаємозв'язок. З одного боку, відповідність рівня кваліфікації працівників складності виконання завдань інноваційної діяльності та підвищення рівня кваліфікації працівників впливає на зростання продуктивності праці й якості продукції завдяки використанню науково-технічних та інших знань, реалізації навичок та індивідуальних творчих здібностей. Підвищення рівня кваліфікації працівника сприяє зростанню його інноваційної активності, внаслідок чого відбувається скорочення часового лагу між створенням інновації та її масовим виробництвом. З іншого боку, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства внаслідок зростання продуктивності праці та покращення рівня якості продукції сприяє самореалізації працівника в процесі інноваційної діяльності в результаті більш високого рівня розвитку виробництва.

Третя група показників інноваційної діяльності персоналу також впливає на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки вона відповідає за умови трудової мотивації працівників. Ці показники відображають міру зацікавленості персоналу в

здійсненні інноваційної діяльності на максимально ефективному рівні. Сприятлива соціальна-психологічна атмосфера в колективі характеризується відкритістю, довірою, заохоченням ініціатив, продуктивною співпрацею завдяки швидким темпам створення, обміну та використання нових знань, інформації й ідей. Такі особистісні якості працівників як високий рівень відповідальності та дисциплінованості забезпечують сумлінне та своєчасне виконання трудових обов'язків в неперервному інноваційному процесі, сприяють раціональному використанню робочого часу, що позитивно впливає на підвищення продуктивності праці, а відповідно, і ефективності виробництва інноваційного продукту.

Таким чином, на результативність та ефективність інноваційної діяльності персоналу здійснюють вплив багато факторів. Тому для управління конкурентоспроможністю підприємства є дуже важливою всебічна інформація про стан інноваційної діяльності працівників. Дослідження стану інноваційної діяльності персоналу ґрунтуються на кількісній оцінці результативності інноваційної діяльності працівників, рівня кваліфікації працівників та їхніх особистісних якостей. За допомогою використання запропонованої системи показників інноваційної діяльності персоналу можна достовірно та відносно легко провести аналіз стану інноваційної діяльності персоналу. На основі отриманих результатів розробляються відповідні управлінські рішення для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Андреева Т.Е. Работник интеллектуального труда: подход к определению // Вестник СПбГУ. – 2007. – Серия №8, выпуск №4. – С. 32-49.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник / КНЕУ. — К., 1998. — 224с.
3. Погорелов И.Н., Погорелов Н.И., Перерва П.Г., Колот А.М., Мехович С.А. Экономика и организация труда: [монография]. — Харьков: Фактор, 2007. — 626с.
4. Семикіна М.В., Коваль Л.А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання. Монографія. – Кіровоград: «Степ», 2002. – 212 с.
5. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання / Інститут економіки НАН України. — Кіровоград: ПіК, 2003. — 426с.
6. Тельнов А.С. Управління якістю праці на промислових підприємствах. Монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2005. – 207 с.

Ф. Рахимов, асп.

ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье анализируются вопросы комплексно-системного подхода к модернизации системы высшего образования с позиции оптимизации расходов путем мобилизации внутренних резервов самой системы в условиях нестабильного финансирования.

The questions of the complex system's way of high educational system's modernization are analysed in the article from the point of cost optimization through the internal system reserves mobilization in unstable financing conditions.

В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса можно ожидать снижения объемов финансирования сферы высшего образования в постсоветских странах. Это обстоятельство, в свою очередь, потребует поиска новых путей решения проблем модернизации высшей школы в более экономном режиме. Главной задачей в таких условиях выступает поиск и активизация внутренних потенциалов и резервов вуза, как объектов и субъектов реформирование системы высшего образования, без снижения темпов и качества параметров модернизации системы высшего образования.

Обзор научных публикаций, посвященных реформированию системы высшего образования показывает, что, несмотря на наличие в них единства мнений относительно конечной цели модернизации, существуют значительные различия в средствах (способах) достижения этой цели. Особенно бурно дискутируются различные аспекты и механизмы финансирования системы высшего образования. При этом условно можно различать традиционно-государственный и либерально-рыночный подход к модернизации. По мнению сторонников традиционно-государственного подхода, для дальнейшего развития системы необходимо вернуть в нее молодые педагогические кадры и создать механизм экономической поддержки (увеличение заработной платы, материальной оснащенности учреждений и т.п.). К сожалению, они не видят (или не хотят видеть) проблем, накопившихся в системе образования: снижения мотивации к образованию у значительной части учащихся; неудовлетворенности субъектными отношениями внутри системы; стремительного развития теневой экономики образования. Кроме того, благодаря сторонникам этой позиции, отечественная школа (и средняя, и высшая) рискует задержаться на стадии самолюбования своими былыми и нынешними достижениями. Как правило, этой позиции придерживаются практические работники системы, далекие от стратегических идей образовательной политики [1].

С точки зрения либерально-рыночной позиции функционирования система высшего образования должна регулироваться с помощью рыночных механизмов саморегуляции. При этом темп и характер модернизации будет определяться как эндогенными, так и экзогенными факторами. Например, здесь преобладает мнение, что параметры выпуска (структура и количество) специалистов должны определяться рыночным спросом. При этом механизм действия рыночных регуляторов в сфере образования рассматривается по аналогии с товарными рынками. Но, как показала практика последних лет, энергичное

внедрение рыночно-либералистических принципов в систему высшего образования приводит к перекосам в подготовке кадров. В частности, Ю.Винслав утверждает, что „резкое ускорение роста рынка платных образовательных услуг (доля студентов, полностью оплачивающих обучение, увеличилась за 1995-2003гг. с 13 до 51%) никоим образом не согласовывалось с использованием стратегически выверенных правовых и экономических регуляторов направленности основной деятельности вузов. Отсюда и появление у последних мощной мотивации к максимизации «валового» выпуска (при минимизации собственных затрат), а также безразличие к интеграции с реальным сектором экономики, что привело к серьезнейшим макроуровневым перекосам в профилировании выпускников: наблюдавшийся в 1995-2005гг. скачкообразный – в 2-4,5 раза – рост выпускников по экономико-управленческим, юридическим и сервисным специальностям сопровождался «обвалом» в подготовке кадров для отраслей индустрии” [2]. Похожую оценку дают исследователи И.Соболева и С.Ломоносова: „...экономическая политика периода реформ базировалась на некритическом восприятии теоретических установок неоклассической школы. Обоснованием максимального расширения рыночных отношений в сфере образования стала теория человеческого капитала. Однако ее существенное ядро – инвестиционный подход к затратам на качественное совершенствование человеческого потенциала, анализ вклада нематериальных факторов в экономический рост, эффективность и конкурентоспособность экономики - оказалась оттесненным на второй план. Акцент был сделан на повышение гибкости и вариативности предоставления образовательных услуг в соответствии с платежеспособным спросом.... Следствием такого подхода стало постепенное устранение государства из сферы образования, ее коммерциализация” [3].

Но, в то же время, государство не может полноценно финансировать систему высшего образования. Другой источник финансирования в лице промышленности (бизнеса) в настоящее время тоже не готов и неспособен финансировать образование или же совместные инновационные проекты. Так, например, в развитых странах Запада важнейшим источником вложений в профессиональное образование является бизнес, прежде всего крупные корпорации, ежегодно расходующие на переподготовку персонала 10-12% фонда оплаты труда. В российской промышленности (что характерно и для других стран СНГ – прим.автора) соответствующая доля не превышает 1%. При этом подавляющая часть инвестиций приходиться на наиболее благополучный в финансовом отношении (но не ключевой для потребностей инновационного развития) сектор – предприятия ТЭК [3]. Одной из причин такой ситуации является остаточный принцип финансирования образования, т.к. затраты на образования рассматриваются именно как затраты, а не инвестиции в будущее в условиях структурного деформации национальной экономики.

Вместе с тем идет поиск путей разрешения (улучшения) данной ситуации. Один из выходов из этой ситуации О.Голиченко видит в разделении образования на „две неравные по глубине передаваемых знаний части - элитное (достаточно малочисленное) и массовое образование. Для этого следует ввести процедуры оценки (сертификации) вузов, установить независимую экспертизу уровня образования. Следует установить приоритеты государственного финансирования элитарных вузов” [4]. Надо сказать, что по этому пути пошли в Германии и в Великобритании, и отчасти в России (например МГУ,

МФТИ, МГТУ им.Баумана). При этом финансирование элитных вузов по большой части возлагается на государство, а массовых на текущих потребителей, т.е. студентов и родителей. Соответственно параметры выпуска определяются государством и рыночным спросом.

Дискуссии в основном ведутся вокруг внешнего финансового обеспечения. Проблема решается на поверхностном уровне в том смысле, что вопросы оптимизации ресурсов и сокращение расходов остаются вне глубокой теоретической обработки, т.е. глубина предлагаемых подходов не отвечает духу XXI века, духу инновационного (информационного, постиндустриального) общества, к которому мы стремимся. Проблема кроется на другом уровне, а именно: вузы, чтобы стать флагманами инновационного развития, в первую очередь сами должны продемонстрировать способность к инновационному саморазвитию. Как отмечает В.Кураков: „В рамках вуза в современных экономических условиях должна осуществляться долгосрочная программа инновационного развития, как самого высшего учебного заведения, так и подготовки специалистов в области инновационного развития. В принципе необходимо стремиться к тому, чтобы каждый преподаватель вуза повышал как собственный инновационный потенциал, так и инновационный потенциал вуза посредством разнообразных договорных отношений с различными предприятиями” [5, с.547].

Характерную точку зрения высказывает А.Вифлеемский: „В сегодняшнем мире конкурентоспособны не те, кто использует самые дешевые производственные ресурсы или осуществляет крупномасштабные операции, а те, кто непрерывно совершенствуется и внедряет нововведения” [6]. Это касается в равной степени и университетов, как трансформирующихся в локомотивы „знанияей экономики”. В этих условиях необходим совершенно новый подход к менеджменту сферы образования. „Управление развитием новой системы образования может быть эффективным только тогда, - отмечает А.Тихонов, - когда применение современных образовательных технологий, инновационных методов преподавания и обучения, становление соответствующих организационных структур и форм, разработка новых экономических механизмов в сфере образования осуществляются в единстве и взаимодействии. Проблемы совершенствования учебного процесса, механизмов его финансирования, развития организационных форм не могут решаться изолированно. Эти проблемы должны рассматриваться и решаться как компоненты единого процесса формирования целостной образовательной системы” [7].

Надо сказать, что инновационное развитие складывается не только из высоких технологий, но и состоит из организационных новшест. Инновационным может считаться новый подход к решению существующих проблем, здесь главным критерием выступает эффективность получаемых результатов. С этой точки зрения инновационный потенциал высшей школы огромен, надо только уметь его запустить, придать ему поступательную энергию в нужном направление. Именно основанная на постоянном, непрерывном внедрении инноваций – саморазвития, подчеркивает Б.Санто [8], является ключом к конкурентоспособности в современном мире. Как показывает опыт ведущих корпораций мира, надо начинать с малого, а в дальнейшем постепенно усовершенствовать сам процесс инновационного развития.

В нашем случае, для системы высшего образования такой «простой» отправной точкой может стать процесс оптимизации коммунальных расходов вузов, актуальность которых обусловлена следующими факторами: во-первых, в условиях глобального финансового кризиса уменьшаются объемы государственного финансирования вузов; во-вторых, удорожание энергоносителей приведет к повышению стоимости коммунальных услуг, размер последних в консолидированном бюджете вуза составляет 10-13%; в третьих, вузы имеют все ресурсы (материальные, интеллектуальные) для осуществления процесса оптимизации при минимальных вложениях; в четвертых, решение данной задачи приведет к междисциплинарной кооперации, результаты деятельности которой могут найти свое отражение в задействованных учебных дисциплинах и программах вуза; в пятых, отрабатываются навыки решения подобных задач, которые могут послужить основой для создания соответствующих внебюджетных инновационно-коммерческих подразделений в виде технопарков, проектных или же энергоаудиторских структур.

Иными словами, „в рыночной экономике современного типа большое значение приобретут вузы, которые от выполнения чисто образовательной функции трансформируются в направление выполнения целого комплекса задач, связанных с интеллектуальной деятельностью, превращаются в центры осуществления научно-технических разработок и первоначального их воплощении в конкретные товары и услуги“ [5, с.556]. Кроме того, будет и социальный эффект, т.е. „создание различных предприятий и организаций, а также участие в их деятельности в интересах развития вуза и поднятия его инновационного потенциала. Вследствие этого будут создаваться предпосылки для улучшения материального положения самих работников, их психологии, а также возможности для наиболее полной их адаптации к условиям и требованиям современных экономических систем“ [5, с.548].

Остановимся более подробно на предлагаемом варианте. На первом этапе конкретная проблемно-целевая задача, направленная на оптимизацию определенных аспектов функционирования вуза, должна быть инициирована на уровне Ученого совета в случае осуществления в рамках вуза (и соответственно, на уровне коллегии, если осуществлять предлагаемое в масштабах министерства образования). Заказчиком в данном случае выступает административно-хозяйственная часть конкретного вуза. При этом должен быть выработан адекватный механизм материального стимулирования (вознаграждения) участников проекта в размере 20-30% от сэкономленных средств в случае успешной реализации проекта. Здесь необходимо напомнить, что в настоящее время на рынке энергоаудита стоимость соответствующих услуг составляет 5-15% от сэкономленных средств заказчика.

На втором этапе необходимо конкретизировать проблему: четко очертить параметры задачи, критерии оценки результатов и под них сформировать исполнительную группу. Задача может быть разделена на компоненты и этапы выполнения, продолжительностью в один семестр или учебный год. Например, задача по сокращению энергозатрат зданий и учебно-лабораторных корпусов вуза может состоять из следующих этапов: (1) составление рабочих чертежей существующих зданий и сооружений; (2) визуализация (оцифровка) рабочих чертежей; (3) установление расчетных и фактических параметров теплопотерь конкретного объекта, составление на их основе энергетического паспорта; (4) поиск, расчет и обоснования вариантов теплоэнергооптимизации; (5) предоставление

заказчику конкретных технико-экономических рекомендаций по объектам. Что касается рабочих групп (и учебных дисциплин), то соответственно будут привлечены проектировщики, теплотехники, специалисты по климатотехнике, программисты и дизайнеры, а также экономисты. Составные компоненты или же подзадачи могут быть сформулированы (отражены) в тематиках курсовых и дипломных работ по соответствующим дисциплинам.

В процессе работы над проектно-целевой задачей между членами рабочей группы интенсифицируются кроссдисциплинарный обмен методами и подходами к решению поставленной задачи, что повышает компетентность будущих специалистов и повышает прикладной аспект полученных знаний.

Реализация подобной проблемно-целевой задачи была осуществлена финансово-хозяйственным департаментом Ургенчского Государственного университета (Узбекистан) в 2006-2007 учебном году. На исходной позиции были собраны данные (физические параметры) и на их основе построен график динамики расходов по основным статьям коммунальных расходов (холодного водоснабжения (ХВС) и канализации; природного газа; теплоснабжения и связи) за период с января 2004 по январь 2007 года. На основе этих данных были проанализированы пиковые значения и основные параметры по видам расходов, а также определяющие их факторы. На следующем этапе были разработаны различные варианты и рекомендации по внедрению оптимизационных мероприятий для снижения физических объемов по типам коммунальных расходов. В частности, например, при анализе параметров холодного водоснабжения было установлено, что большая часть расходов воды используется на полив садов и лужаек на территории университета. Как один из вариантов, было предложено бурение и последующее водоиспользование из скважин. Предварительные технико-экономические расчеты показали, что расходы на бурение и монтаж двух насосно-скважинных установок окупаются за один поливной сезон, а фактическая экономия воды в 2007 году составила 43% по отношению к 2006 году (диаграмма 1).

Аналогично были проанализированы с помощью MS Excel расходы на услуги связи (телефон и интернет). При этом для анализа использовались данные городской телефонной связи с распечаткой по каждому телефонному номеру, закрепленному в университете. В результате анализа были установлены объемы местных, междугородных и международных звонков, а также услуги факсимильной связи. В последующем они были оптимизированы путем установления тайм-лимита на каждый телефонный номер, исходя из задач конкретной службы или отдела. В результате в 2007 году расходы по этой статье были снижены на 37% по сравнению с предыдущим. Сэкономленные средства были направлены на дополнительные объемы подключения Интернета в целях учебного процесса (диаграмма 1).

На следующем этапе было запланировано привлечение профессорско-преподавательского состава, исследователей и студентов кафедры информационных технологий и кафедры строительства и эксплуатации зданий с целью визуализации учебно-лабораторных корпусов и кампуса (территории) университета с основными параметрами коммунальных расходов, а также выработка навыков составления и обоснования мероприятий по теплоэнергооптимизации административных и жилых зданий для дальнейшего продвижения консалтинговых услуг в регионе. Главным результатом

проведенных мероприятий по оптимизации коммунальных расходов в Ургенчском Государственном университете, кроме собственно экономического эффекта, является формирование инновационного подхода и духа новаторства в профессорско-преподавательской и студенческой среде, что важнее само по себе, так как только в такой среде можно научить формировать будущих специалистов с инновационным подходом.

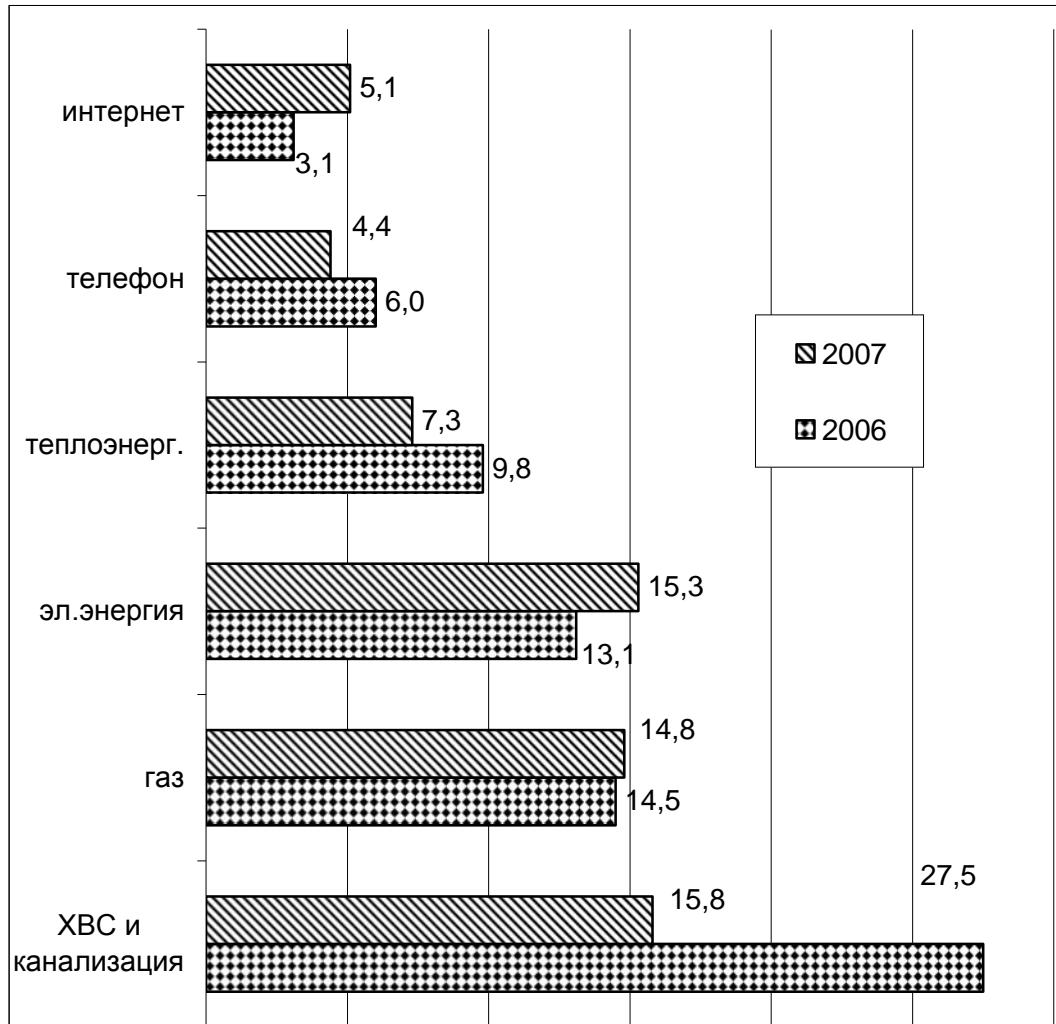


Рис. 1. Динамика изменения коммунальных расходов Ургенчского Госуниверситета за 2006-2007 гг. (в млн. узб.сумах)

Исходя из этого можно сказать, что несмотря на недостаточное финансирование системы высшего образования в постсоветских странах, еще имеются скрытые резервы оптимизации и потенциал роста, раскрытие которых требует комплексного, системного и творческого подхода. Именно системность подхода на данном этапе определяет результативность модернизации. „Системность, целостность управления образованием во многом обеспечиваются развитием теоретических и методологических оснований сферы образования в современном мире. Если в эволюционные периоды развития сфер общественной жизни их методологические и общие теоретические основания обычно не подвергаются анализу и часто даже не рефлексируются, то в периоды революционных изменений, кризиса старых систем и возникновения принципиально новых эти основания обычно обнажаются, подвергаются анализу и переосмыслению. Без развития новых

оснований невозможно становление новой системы. Поэтому совершенствование теоретико-методологических основ управления образованием и построение практики на этих основах являются важным принципом управления образованием в современном мире" [9].

Формирование подобных проблемно-целевых задач в рамках министерства или же отдельного вуза требует еще и принципиально нового похода в виде проектного менеджмента, так как управление в данном случае происходит не по вертикали, по наработанным функциональным каналам, а по горизонтали, среди равных по статусу субъектов (ячеек). При этом по времени функционирования они являются срочными, до момента решения поставленных задач.

Дальнейшим логическим продолжением инновационного саморазвития вузов является формирование спроса на интеллектуальные системы по комплексному управлению коммунальными хозяйствами муниципалитетов городов. В эту систему может входить пространственная визуализация коммунального хозяйства с использованием геоинформационных систем (ГИС), диспетчеризация соответствующих коммунальных служб, оптимизация коммунальных затрат по содержанию территорий и жилого фонда муниципалитета. Такая взаимовыгодная кооперация между вузами и муниципалитетами особенно актуальна для Украины на фоне последнего повышения цен на природный газ. Несмотря на временное снижение мировых цен в связи с глобальным кризисом, сохраняется общая тенденция подорожания энергоносителей во всем мире в долгосрочной перспективе.

Конечно, рассмотренный и предложенный выше вариант оптимизации затрат и формирования инновационного саморазвития вузов в условиях недостаточного финансирования является только одной из граней сложного многогранника реформирования системы высшего образования постсоветских стран. Повышение эффективности функционирования системы путем оптимизации элементов самой системы позволяет не только сэкономить значительные ресурсы (прямой, количественный результат), но и приведет развитие системы на качественно новый уровень функционирования. При этом достигается несколько целей модернизации: во-первых, решение такой специфической задачи потребует объединения усилий нескольких дисциплинарных направлений (специальностей): проектировщиков, теплотехников, программистов, экономистов и т.д. В процессе междисциплинарной кооперации не только студенты, но и профессорско-преподавательский состав приобретут важный научно-практический опыт, возникающий на пересечении и во взаимодействии различных дисциплин. Во-вторых, путем включения некоторых компонентов и элементов такой задачи в учебные курсы, в курсовые и дипломные работы повышается прикладное значение процесса обучения. Обучаемый в процессе работы с конкретным объектом обучается навыкам трансформации теоретических знаний в практическую плоскость, что является квинтэссенцией обучения, а это, как известно, одно из слабых звеньев постсоветских образовательных систем. В-третьих, есть и финансовые выгоды от такой кооперации как и виде сэкономленных денег (а) путем повышения теплоэнергоэффективности исследуемых зданий и систем, (б) так и на стоимости такой услуги в случае заказа посторонним организациям. И, в-четвертых, накопление опыта в решении таких задач в свою очередь создаст условия для организации конкретной

коммерческой единицы в рамках вуза (или министерства) для решения аналогичных задач в других отраслях экономики и общества.

Литература:

1. Лаптев В.В., Писарева С.А. Интеграция науки и образования как фактор развития общества //Инновации//М.-2004.-№6.-С.8-13.
2. Винслав Ю.Профессиональное образование и экономика: о необходимости и задачах государственного стимулирования интеграционных процессов (макро- и мезоуровневый аспекты) //Российский экономический журнал//М.-2005.-№5-6.-С.41-57
3. Соболева И., Ломоносова С. Рыночные и нерыночные механизмы регулирования образования //Проблемы теории и практики управления//М.-2005.-№6.-С.65-72.
4. Голиченко О.Высшее образование и наука: интеграция или партнерство? //Экономика и математические методы//М.-2005.-Т.41.- №1.-С.119-127
5. Кураков Л.П., Краснов А.Г., Назаров А.В. Экономика: инновационные подходы. М.: Гелиос, 1998.
6. Вифлеемский А. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе//Вопросы экономики//М.-2002.-№8.-С.115-121
7. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты (под ред. Тихонова А.Н.).М.: Вита-Пресс, 1998-С.38.
8. Санто Б. Материалы международного симпозиума «Фундаментальные исследования в современном инновационном процессе: организация, эффективность, интеграция». Киев, 1-3 декабря 2003 г.
9. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты (под ред. Тихонова А.Н.).М.: Вита-Пресс, 1998-С.38.

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ

Ризик відіграє важливу роль при інвестуванні, він є одним з основних критеріїв, за яким можна обрати об'єкт інвестицій. Управління інвестиційними ризиками вимагає чіткого усвідомлення їх сутності, змісту та положення в загальній ієрархії економічних ризиків.

Risk plays an important role in investing, he is one of the main criteria by which you can choose the object of investment. Management of investment risk requires a clear understanding of their nature, content and position in the overall hierarchy of economic risks.

З початку свого зародження український фондовий ринок характеризується як високоризиковий, доказом чого є сучасна криза, яка паралізувала всю фінансову систему.

В наслідок цієї кризи постраждали тисячі професійних інституціональних інвесторів, які розміщуючи інвестиції, враховували особливості українського ринку цінних паперів та фактори, що впливають на рівень інвестиційного ризику, такі як: політична та економічна нестабільність, відсутність на ринку достатньої інформаційного рівня об емітентах цінних паперів, слабкість правового захисту інвесторів, незавершеність формування інфраструктури ринку. Але для багатьох з них початок кризи видався непередбачуваним. Навіть великі інвестиційні інститути не змогли своєчасно хеджувати ризики. Глобальний характер фінансової кризи свідчить, що не тільки вітчизняний ринок цінних паперів підпадає під вплив інвестиційних ризиків. Отже, дослідження інвестиційного ризику має високу значущість. В наслідок чого постає необхідність в визначенні його сутності та змісту як об'єкту управління.

Проблеми управління інвестиційними ризиками знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, можна зазначити роботи І.Борщука, О.Бугрова, В.Варені, В.Головатюка, А.Дагаєва, І.Дворака, О.Зальотова, О.Іваницької, М.Клапківа, В.Мартиненка, А.Пересади, О.Чечелюка, Б. Щукіна, Г. Марковица, В. Шарпа, Ф. Найта та ін.

Морфологічно термін «інвестиційний ризик» складається з двох слів, а саме ризику та інвестицій. Українськими авторами було дане визначення цього поняття, але місце для цього виду ризиків в загальній ієрархії ризиків кожен автор вбачає по-своєму. Особливо мало уваги приділено інвестиційним ризикам в розрізі існування їх на українському фондовому ринку. В іноземних наукових працях вільно використовується даний вид ризиків в контексті розгляду функціонування національних ринків цінних паперів. В українських наукових працях більше уваги приділяється інвестиційним ризикам, як ризикам конкретного суб'єкта підприємницької діяльності. Для того, щоб обґрунтувати сутність та зміст поняття інвестиційного ризику на фондовому ринку, зрозуміти чи існує він взагалі в даному розрізі, доречно буде розглянути першоджерела виникнення цього терміну та надати йому своє власне визначення.

Чи є ризик невід'ємною умовою нашого повсякденного існування? – Так, бо як зазначав відомий американський вчений Ф. Найт: «За відсутності будь-якої невизначеності, коли кожний має досконале знання про ситуацію, не було би причин для виникнення будь-

чого відповідного за хід справ управління та контролю над виробничою діяльністю». Під ризиком він мав на увазі ймовірність несприятливого розвитку подальших подій. В основі будь-якого ризику лежить «невизначеність». Протилежним до невизначеності може бути точне знання, в основу якого покладені емпіричні дослідження про фізичні властивості об'єкту (маса, розміри, еластичність, опір матеріалу та ін.). В більшості випадків ми маємо відносну уяву про кількісні та якісні властивості об'єктів та приймаємо рішення на базі приблизних та поверхових оцінок. Френк Найт в своїй праці «Поняття ризику та невизначеності» дав визначення та обґрунтував різницю між вимірюваною та невимірюваною невизначеністю. Саме в невимірюваній невизначеності він вбачав дійсну невизначеність ймовірносного типу, яка недосяжна для вимірювання, а значить для усунення. Розуміння першооснов поняття невизначеності дає нам можливість в подальшому робити висновок щодо можливостей управління ризиками, а саме інвестиційними ризиками. Необхідне чітке усвідомлення тонкої межі між ризиком та невизначеністю. В своєму дослідженні ми припустимо існування гіпотези Ф. Найта, в основі якої покладено твердження, що ризик - це невизначеність, яка за допомогою будь-якого методу може бути зведена до об'єктивної, кількісно вимірюваної ймовірності, що може бути повністю усунена за допомогою групування випадків. І в даному твердженні ми можемо виокремити ключові слова при визначенні ризику такі як невизначеність та ймовірність. Крім того, на думку Ф. Найта поняття «ризик» переважно застосовують до будь-якого типу невизначеності, розглядаючи з точки зору можливості несприятливого витоку, а термін «невизначеність» - по відношенню до можливості сприятливого витоку. Тобто мова йде про «ризик» втрат та «невизначеності» виграшу [1]. Подібну думку в класичній теорії підприємницького ризику мали економісти Дж. Міль та Н. Сеніор, які ототожнювали його з математичним очікуванням втрат, які можуть виникнути в наслідок обраного рішення. Ризик в даному випадку інтерпретується як втрати, які наносяться здійсненням відповідного рішення [2].

Окремі науковці поняття ризику як економічної категорії розуміють як подію, яка може трапитись або ні. В наслідок скоєння такої події можливі три економічні результати: втрати (від'ємний), нульовий, прибуток (позитивний). Цікаво зазначити, що дана трактовка ризику виокремлює не тільки можливість втрат, а й можливий прибуток [3].

Саме таке тлумачення ризику бере свій початок вже в 30-ті роки ХХ ст. Так економісти А. Маршал та А. Пігу розробили засади неокласичної теорії підприємницького ризику. Основи цієї теорії полягають в наступному:

- Підприємець працює в умовах невизначеності;
- Підприємницький прибуток є випадкова величина;

Підприємці в своїй діяльності керуються наступними критеріями:

- Розмірами очікуваного прибутку;
- Величиною його можливих коливань.

На нашу думку, такий підхід є більш відповідним теорії ефективних ринків, а саме ринків цінних паперів. Наявність можливості отримати прибуток, як наслідок ризикової події, стане другим припущенням в нашему дослідженні сутності інвестиційних ризиків.

Подібне припущення є важливим та знаковим, оскільки воно пов'язане з існуванням певної суперечності. Вона полягає в тому, що одна частина науковців розуміє під

інвестиційним ризиком тільки можливість втрат, а інша припускає також наявність прибутку. При чому перші наголошують на тому, що друге є нелогічним, оскільки подібні визначення не відображають сутності ризику. В них не виключається можливість перевищення дійсних прибутків над очікуваними, що є бажаним для інвестора. Тому вони вважають, що якщо отримання прибутку є бажаним для інвестора, то таку подію не можливо розглядати як ризикову та шукати шляхи захисту від її виконання. Але данні зауваження не враховують той факт, що отримання будь-якого прибутку пов'язано з ризиком, ці поняття невід'ємні один від одного. Й мова йде не про захист від отримання прибутку, який є нелогічним, а про отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику.

На нашу думку в розрізі дослідження сутності інвестиційного ризику основоположними науковими працями є роботи Гаррі Марковица та Уільяма Шарпа, які в 1990 році отримали Нобелевську премію «за праці по теорії фінансової економіки»[4]. Саме вони на базі розробок Дж. Б. Уільямса поєднали ризик та прибуток, та стали засновниками сучасної портфельної теорії. Тому наша друга гіпотеза ґрунтується саме на цих працях.

Отже, враховуючи вищезазначене, ми можемо надати своє власне визначення поняттю ризику в рамках портфельної теорії.

Інвестиційний ризик – це ймовірність відхилення величини фактичного інвестиційного прибутку від очікуваного.

Інвестиційний ризик по своїй природі є складним ризиком. Це зумовлено великою кількістю факторів, які впливають на рівень дійсних прибутків. Кожний з цих факторів окремо та разом, у сполученні один з одним, є джерелом конкретного виду інвестиційного ризику.

Так ризик звичайних акцій відображає діловий ризик реальних активів, які знаходяться в розпорядженні емітента. Але крім того, акціонери несуть і фінансовий ризик, пов'язаний з випуском емітентом боргових зобов'язань для фінансування інвестицій в реальні активи. Чим більше емітент використовується боргове фінансування, тим більшому ризику піддані його звичайні акції.

Наступним етапом дослідження є визначення місця економічної категорії «інвестиційний ризик» в загальній ієрархії ризиків. Так І.А. Бланк відносить інвестиційний ризик до групи фінансових ризиків, які відносяться до несистематичних ризиків. І вважає, що він характеризує можливість виникнення фінансових втрат в процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства [5]. Але даний підхід потребує уточнення та доробки, якщо мова йде про ризики саме на фондовому ринку.

Якщо систематичний ризик в будь-якому контексті можна розглядати однаково, як вірогідність фінансових втрат, пов'язаних з несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку, та притаманний цей вид ризику для всіх учасників фінансової діяльності. То несистематичний ризик вимагає уточнення в залежності від місця його виникнення. Так несистематичний ризик на фондовому ринку може бути визначений, як ризик пов'язаний з фінансовим станом конкретного емітента цінних паперів. Оцінка його потребує відповідних зусиль як зі сторони інвесторів, так і зі сторони посередників ринку фінансових активів. До категорії несистематичних ризиків відносяться ризик ліквідності, галузевий, комерційний та фінансовий ризики. Ризик ліквідності пов'язаний з можливою затримкою реалізації цінного паперу на ринку. Інвестор повинен бути впевнений, що за необхідності він може продати свій цінний папір та обернути інвестиційний капітал в готівку.

Ризик, пов'язаний зі зміною стану справ в окремій галузі економіки, називається галузевим. Кожна галузь переживає підйоми та спади.

Комерційний (підприємницький) ризик пов'язаний з можливістю отримання прибутку або втрат внаслідок конкретної діяльності окремого учасника ринку цінних паперів.

Фінансовий ризик – ризик втрат у зв'язку з нерентабельністю або банкрутством емітента цінних паперів. Фінансовий ризик значною мірою визначається співвідношенням власних та залучених коштів.

Інвестиційний ризик, як ми вже зазначали, на ринку цінних паперів є синтетичною категорією. Він вбирає в себе всі перелічені різновиди систематичних і несистематичних ризиків.

Е. Боді, Дж. Маркус та А. Кейн, які є всесвітньо визнаними науковцями в сфері інвестицій, вважають, що інвестиційні ризики характеризуються тим, що будь-які інвестиції пов'язані зі значної невизначеністю, яка стосується майбутніх значень ставок прибутковості протягом всього періоду володіння, при цьому в більшості випадків ця невизначеність істотна. Вони вбачають в джерелах інвестиційного ризику макроекономічні флукутації та зміни в економічній ситуації в різних галузях, а також неочікувані зміни, які стосуються конкретних активів [6]. Їх думка підтверджує висунуту гіпотезу, що поняття «інвестиційний ризик» на фондовому ринку є більш широке, ніж просто складова фінансових ризиків.

Підсумовуючи вище викладені думки та прийняті гіпотези ми можемо зазначити, що:

- в основі будь-якого ризику лежить «невизначеність»;
- межа між ризиком і невизначеністю по лягає в тому, що ризик - це невизначеність, яка за допомогою будь-якого методу може бути зведена до об'єктивної, кількісно вимірюваної ймовірності, що може бути повністю усунена за допомогою групування випадків;

- наслідком ризикової події може бути три економічних результати, один з яких – це прибуток;

- в управлінні інвестиційним ризиком головним є мінімізація рівня ризику та досягнення максимального можливого прибутку;

- інвестиційні ризики на фондовому ринку є складними, та є синтезованою економічною категорією, яка включає в себе як системні так і несистемні ризики.

Ризик грає важливу роль при інвестуванні, він є одним з основних критеріїв, за яким можна обрати об'єкт інвестицій. Для того, щоб прийняти зважене рішення відносно ризику, необхідно вміти його оцінювати. Це потребує аналізу факторів, які визначають його наслідки. При цьому слід враховувати специфіку ризику та форм його прояву.

Література:

1. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности//Thesis.-№5 -1994.- С.12-28.
2. <http://ukrlib.boom.ru/ekist/ekist1.htm> - книга «Історія економічних вчень»
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент.-М.:Фінанси и статистика. -1996.-С.22
4. Markowitz H. Portfolio selection//The journal of finance.-№1.-1952.-С.77-93.
5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками.-К.: Ніка-Центр.- 2005.-600с.
6. Боди З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций.-М.:Издательский дом «Вильямс».- 2004.-984с.

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ В ЕКОНОМІЧНИХ ФЛУКТУАЦІЯХ

В статті проаналізовано довгострокову та короткострокову динаміку взаємозв'язків між ВВП та інвестиціями України із застосуванням моделей корекції помилок. На основі запропонованої методики побудована модель інвестиційного процесу на макрорівні, яка дозволила зробити висновок про існування довгострокової рівноваги між інвестиціями та ВВП. Дано модель дозволяє визначити напрямок розвитку інвестиційного процесу та коректувати його з метою досягнення стабільного макроекономічного зростання.

In the article the long-run and short-run dynamics of interconnections between GDP and investments of Ukraine with application of error-correction models is analyzed. On the basis of suggested methodology the model of investment process on macro-level is built, which allows to conclude the existence of long-run equilibrium between investments and GDP. Given model allows to define the direction of investment process development and to correct it with purpose of stable macroeconomic growth achievement.

Важливим завданням для дослідження шляхів утвердження конкурентоспроможності національної економіки є розробка відповідного інструментарію побудови макроекономічних залежностей. Проте побудова макроекономічної моделі стикається з цілою низкою труднощів. Перш за все, основні макроекономічні ряди відповідних змінних моделі є нестационарними, що унеможлилює застосування класичних методів регресійного аналізу, бо може привести до хибних висновків [1, ст. 115]. У сучасній практиці економетричного моделювання розроблені спеціальні процедури для приведення рядів до стаціонарного відносно тренду стану, але й ці методи не позбавлені деяких неточностей. Наступною проблемою, яка виникає у процесі моделювання, є необхідність врахування довгострокового зв'язку, який може існувати між змінними. Йдеться про наявність коінтеграції між часовими рядами змінних, яка є статистичним виразом концепції довгострокового зв'язку між економічними даними. В разі коінтегрованості змінних завжди існує відповідна модель корекції похибки, яка водночас відображає короткостроковий та довгостроковий аспекти динаміки досліджуваних змінних [2, ст. 261]. У цій моделі приймається, що між рівнями деяких показників може існувати довгостроковий зв'язок. Передбачається існування деякої рівноважної траєкторії руху цих змінних спільному тренду, від якої вони можуть відхилятися і, як правило, відхиляються (їх флукутаційна поведінка), але економічні механізми діють у напрямку відновлення рівноваги, корегуючи волатильність флукутацій з тенденцією до її нульового значення. Суттєвою проблемою макроекономічного моделювання національної економіки є недостатня довжина рядів спостережень відповідних економічних показників. Це ускладнює вибір методів та підходів до моделювання, оскільки не є доцільним, наприклад, включення до моделей додаткових лагових значень змінних (тобто, врахування ефекту запізнення), що призводить до скорочення рядів даних. Наявність двох різних тенденцій (спаду та піднесення перехідної економіки) також ускладнює процес побудови моделі економічного зростання [3, ст. 38].

Сучасні економетричні методи та моделі не мають достатнього поширення в емпіричних дослідженнях в перехідних економіках. Використання класичних регресійних моделей, як правило, некоректне, особливо, коли воно проводиться без належної попередньої перевірки часових рядів на стаціонарність (стаціонарним називається часовий ряд, математичне сподівання, дисперсія та автоковаріація якого не залежать від часу). Якщо ряди нестаціонарні, то регресія при коректних значеннях основних критеріїв якості (високий коефіцієнт детермінації, відсутність автокореляції за критерієм Дарбіна-Ватсона тощо) відображає не причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними змінними, а лише констатує наявність спільного тренду. Звичайно, нестаціонарні ряди легко перетворити в стаціонарні, наприклад, за допомогою різниць першого або вищого порядків, але при переході до регресійних моделей, що базуються на рядах, заданих у різницях (наприклад, перших логарифмічних різницях, які приблизно відповідають темпам приросту), втрачається інформація довгострокового характеру, яка міститься, як відомо, тільки в рівнях відповідних змінних, та залишається лише інформація, що характеризує короткострокову динаміку. Однак, при переході до ринкової економіки, коли актуальним стає дослідження й аналіз довгострокових тенденцій в поєднанні з короткостроковими змінами, застосування такого типу моделей є неефективним. Ця проблема знайшла своє розв'язання у рамках сучасних економетричних моделей, зокрема, в моделі корекції помилки (ЕСМ), де поруч із різницями, що відображають короткострокову динаміку, вводиться механізм корекції помилки, яка характеризує довгострокові економічні ефекти [5, ст. 89].

Основою моделі корекції помилки є концепція коінтеграції змінних, тобто існування довгострокового зв'язку між рівнями певних економічних змінних. Тобто, існує спільна рівноважна траєкторія руху цих змінних, від якої вони можуть відхилятися в короткострокові періоди, але економічні механізми діють у напрямі постійного відтворення рівноваги, виконуючи корекції відповідних відхилень. Навіть, якщо ряди не стаціонарні, але коінтегровані, то лінійна комбінація цих рядів є стаціонарним рядом.

У разі наявності коінтеграції завжди з необхідністю існує відповідна модель корекції помилки, яка одночасно відображає короткострокові та довгострокові аспекти динаміки досліджуваних показників; не потребує попереднього розподілу досліджуваних змінних на екзогенні та ендогенні; відповідає основним класичним припущенням економетрики.

Коректне застосування ЕСМ вимагає проведення певних пов'язаних між собою етапів. Насамперед необхідно перевірити ряди на стаціонарність. Якщо вони нестаціонарні, то слід визначити порядок інтегрованості. При однаковому порядку інтегрованості можна переходити до перевірки рядів на коінтеграцію. І, лише тоді, коли ряди коінтегрують, можна будувати ЕСМ та оцінювати її невідомі параметри .

Під час перевірки на стаціонарність спочатку емпірично досліжуємо часовий ряд. Достатньо часто вже попередньо візуальне дослідження дозволяє визначити наявність лінійного чи нелінійного тренду. Стаціонарний ряд має нульовий порядок інтегрованості, який формально записується як $\{y(k)\} \sim I(0)$.

Порядком інтегрованості є число (позначимо через k), яке показує скільки разів необхідно застосувати до часового ряду оператор обчислення перших різниць для переходу до стаціонарного ряду. За визначенням часовий ряд має одиничний корінь або

порядок інтеграції 1, тобто $\{y(k)\} \sim I(1)$, якщо його перші різниці $\Delta y(k) = y(k) - y(k-1)$ утворюють стаціонарний ряд $\{\Delta y(k)\} \sim I(0)$.

Після здійснення візуального контролю застосовуємо формальні тести на стаціонарність, які дають можливість переконатися в її існуванні, одним з яких є тест Дікі-Фуллера. На другому етапі здійснюється перевірка часових рядів на коінтегрованість, що можна зробити з допомогою декількох тестів, наприклад, тесту Інгла-Грейнджа у випадку двох змінних, але найбільш відомим в наш час є тест Йохансена. Ці тести можна застосувати у випадку, коли всі нестаціонарні ряди, для яких буде використана одна модель, мають одинаковий порядок інтегрованості.

Для перевірки змінних $x(k)$ і $y(k)$ на коінтегрованість застосуємо тест Інгла-Грейнджа для залишків рівнянь (1) і (2)

$$e_y(k) = y(k) - \alpha - \beta x(k), \quad (1)$$

$$e_x(k) = x(k) - \alpha' - \beta' y(k). \quad (2)$$

Нехай обидва ряди $x(k)$ і $y(k)$ мають порядок інтегрованості 1. Базовим для здійснення тесту Інгла-Грейнджа є регресійне рівняння

$$\Delta e(k) = b e(k-1) + \sum_{i=1}^p c_i \Delta e(k-i) + \varepsilon(k), \quad (3)$$

де $\Delta e(k) = e(k) - e(k-1)$; $\varepsilon(k)$ – випадковий член, природа якого приблизно така ж, як і в загальній регресії; $b, c_i, i=1, \dots, p$ – коефіцієнти регресії, які необхідно оцінити на основі часового ряду $\{e(k)\}$, сформованого із залишків, визначених з допомогою (1) або (2).

З допомогою моделі (3) тестиуються наступні гіпотези

$H_0: \beta = 0$ або часові ряди $x(k)$ і $y(k)$ некоінтегровані, при цьому $e(k) \sim I(1)$.

$H_1: \beta < 0$ або часові ряди $x(k)$ і $y(k)$ коінтегровані; при цьому $e(k) \sim I(0)$.

Нульова гіпотеза H_0 відхиляється, якщо оцінка $\hat{\beta} < 0$, а обрахована τ -статистика МакКіннона більша за модулем від абсолютної величини критичного значення цієї статистики на обраному рівному значенні α . Якщо нуль-гіпотеза не приймається, то часові ряди коінтегровані, тобто $e(k) \sim I(0)$.

Для коінтегрованих змінних $x(k)$ і $y(k)$ може бути побудована модель корекції помилки, яка об'єднує динаміку змінних на коротких проміжках часу з довгостроковим рівноважним зв'язком:

$$\Delta x(k) = a_{10} + \sum_{i=1}^p b_{1i} \Delta x(k-i) + \sum_{i=1}^p c_{1i} \Delta y(k-i) + \lambda_1 e(k-1) + \varepsilon_1(k), \quad (4)$$

$$\Delta y(k) = a_{20} + \sum_{i=1}^p b_{2i} \Delta y(k-i) + \sum_{i=1}^p c_{2i} \Delta x(k-i) + \lambda_2 e(k-1) + \varepsilon_2(k). \quad (5)$$

Коефіцієнти λ_1, λ_2 в наведених рівняннях називаються швидкістю пристосування чи корекцією. Вони показують, на скільки процентів відхилення від рівноваги коректуються в поточний момент часу i , відповідно, залишкові помилки $(1+\lambda_1) \times 100\%$ і $(1+\lambda_2) \times 100\%$ (при $\lambda_1 < 0, \lambda_2 < 0$) коректуються в інших періодах. Необхідними умовами забезпечення динамічної стійкості моделей (4) і (5) є наступні: $-1 \leq \lambda_1 \leq 0, -1 \leq \lambda_2 \leq 0$.

Модель (4), (5) завжди коректна, оскільки попередні етапи її побудови забезпечують виконання стаціонарності її змінних, тобто

$$\begin{aligned} \Delta x(k) &\sim I(0), \Delta y(k) \sim I(0), e_x(k-1) \sim I(0), e_y(k-1) \sim I(0), \\ \varepsilon_1(k) &\sim I(0), \varepsilon_2(k) \sim I(0). \end{aligned}$$

Оскільки процес оцінювання параметрів рівняння – це випадковий процес, то для підвищення надійності правильного вибору моделі необхідно використовувати, за можливістю, більше статистичних параметрів, які характеризують адекватність моделі.

Із врахуванням викладених теоретичних положень для побудови коінтеграційної моделі інвестиційного процесу розглянемо часові ряди ВВП та інвестицій. За основу були взяті квартальні дані ВВП та інвестицій за період з I кварталу 1995 р. до IV кварталу 2007 р. Аналіз десезованих часових рядів проводився за допомогою економетричної програми Eviews 4.0. В коінтеграційному аналізі достатньо часто використовуються короткі часові ряди. Тут лише зазначимо, що вони можуть бути цілком інформативними, якщо на досліджуваному часовому інтервалі має місце значна варіація змінних. Більше того, дані часові ряди за своїм інформаційним змістом можуть мати перевагу над більш довгими рядами, де зміни змінних відносно невеликі. Власне така ситуація характерна для країн з перехідною економікою в цілому і України, зокрема; часові ряди тут взагалі короткі, але інформаційний зміст кожного спостереження відносно значний [4].

В результаті перевірки ВВП та інвестицій на стаціонарність з допомогою розширеного тесту Дікі-Фуллера встановлено, що перші різниці їх є стаціонарними $I(0)$, тобто часові ряди в рівнях є інтегрованими одного і того ж першого порядку $I(1)$.

Наступним кроком є встановлення наявності коінтеграційного зв'язку між ВВП та інвестиціями за допомогою тесту Інгла-Грейнджа. В результаті лінійної регресії десезованого ВВП на інвестиції та десезованих інвестицій на ВВП утворилися залишки $r1$ та $r2$, які є стаціонарними, що свідчить про те, що між ВВП та інвестиціями існує коінтеграційний зв'язок.

$$GRS = 6549.248816 + 3.129242192 * IRS \quad (6)$$

$$R1 = GRS - 6549.248816 - 3.129242192 * IRS$$

$$IRS = -1894.157528 + 0.3103684132 * GRS + R2 \quad (7)$$

$$R2 = IRS + 1894.157528 - 0.3103684132 * GRS$$

Окрім того, тест Йохансона також показав, що реальний ВВП та інвестиції коінтегровані, тобто можливі тимчасові відхилення від певного тренду, але ці змінні в довгостроковій перспективі мають стабільний зв'язок, тобто спільній тренд.

Розмірність коінтеграційного простору визначаємо з допомогою тестової статистики співвідношення правдоподібності (відомого як LR-співвідношення) для виявлення максимального власного значення (λ_{max}) та сліду (λ_{trace}). В результаті було встановлено, що існує один коінтеграційний вектор на 1 %-му та 5 %-му рівнях значимості. Результати представлені в таблиці 1.

Таблиця 1. Результати тесту Йохансона для часових рядів ВВП та інвестицій

| | | | | | |
|--|------------|-----------|----------------|----------------|--|
| Date: 02/02/09 Time: 14:48 | | | | | |
| Sample(adjusted): 1995:3 2007:4 | | | | | |
| Included observations: 50 after adjusting endpoints | | | | | |
| Trend assumption: Linear deterministic trend | | | | | |
| Series: GRSL IRSLS | | | | | |
| Lags interval (in first differences): 1 to 1 | | | | | |
| Unrestricted Cointegration Rank Test | | | | | |
| Hypothesized | | Trace | 5 Percent | 1 Percent | |
| No. Of CE(s) | Eigenvalue | Statistic | Critical Value | Critical Value | |
| None ** | 0.408135 | 27.90685 | 15.41 | 20.04 | |
| At most 1 | 0.033099 | 1.682968 | 3.76 | 6.65 | |
| *(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5% (1%) level | | | | | |
| Trace test indicates 1 cointegrating equation(s) at both 5% and 1% levels | | | | | |
| Hypothesized | | Max-Eigen | 5 Percent | 1 Percent | |
| No. Of CE(s) | Eigenvalue | Statistic | Critical Value | Critical Value | |
| | | | | | |
| None ** | 0.408135 | 26.22388 | 14.07 | 18.63 | |
| At most 1 | 0.033099 | 1.682968 | 3.76 | 6.65 | |
| *(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5% (1%) level | | | | | |
| Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating equation(s) at both 5% and 1% levels | | | | | |

При наявності явища коінтеграції можна побудувати модель корекції помилки.

Оцінка моделі корекції помилки ЕСМ для ВВП методом найменших квадратів дала такі результати:

$$\text{DGRS} = 337.007254 - 0.1129476525^*R1(-1) - 0.259407733^*DGRS(-1) + 1.717498496^*DIRS(-1). \quad (8)$$

Оцінка моделі корекції помилки ЕСМ для інвестицій методом найменших квадратів дала такі результати:

$$\text{DIRS} = 85.16356466 - 0.3290355427^*R2(-1) + 0.00750874347^*DGRS(-1) + 0.3492647855^*DIRS(-1). \quad (9)$$

З оцінених коефіцієнтів регресії можна зробити висновок, що приблизно 11,3 % відхилення від довгострокового тренду ВВП елімінується протягом першого періоду. Відповідно приблизно 32,9 % відхилення від довгострокового тренду інвестицій елімінується протягом першого періоду. Це доволі високі показники, які свідчать про значну швидкість повернення до рівноважного тренду як ВВП, так і інвестицій.

Одним з базових підходів до аналізу причинно-наслідкових зв'язків є тест Грейнджера на каузальність. Його суть полягає в наступному: змінна X є каузальною по відношенню до змінної Y , якщо при інших рівних умовах значення Y можуть бути краще передбачені при використанні минулих значень X , ніж без них. В таблиці 2 подано результати тесту Грейнджера для виявлення взаємозв'язків між ВВП та інвестиціями: значення F-статистики і відповідна величина ймовірності p . Для відхилення нульової гіпотези на 5-му % рівні значимості необхідно, щоб p -значення було меншим від 0.05.

Таблиця 2. Результати тесту Грейнджера на каузальність

| Pairwise Granger Causality Tests | | | |
|----------------------------------|-----|-------------|-------------|
| Date: 02/02/09 Time: 14:52 | | | |
| Sample: 1995:1 2007:4 | | | |
| Lags: 2 | | | |
| Null Hypothesis: | Obs | F-Statistic | Probability |
| IRSL does not Granger Cause GRSL | 50 | 1.84308 | 0.17008 |
| GRSL does not Granger Cause IRSL | | 12.0803 | 6.3E-05 |

За результатом тесту Грейнджера, можна відкинути нульову гіпотезу, що ВВП не є причиною інвестицій. Фактично, ВВП спричиняє зміни інвестицій. Це підтверджується і F-статистикою, оскільки її значення - 12.0803 значно перевищує її критичне значення для 2 змінних і 48 ступенів свободи – 3.19.

Отже, проведений аналіз ВВП та інвестицій України показав ефективність і можливість застосування моделей корекції помилок у емпіричних дослідженнях. Використання цих моделей при формуванні макроекономічних показників дозволить істотно підвищити точність розрахунків ВВП та інвестицій. Такі моделі досить прості, але, водночас, стійкі з дуже непоганими характеристиками, які дають змогу коректно підійти до проблеми моделювання економічних процесів.

Література:

1. Granger C.W.I., Newbold P Spurious Regressions in Econometrics. – 21 (1974). – P.111-120
2. Time Series analysis of error-correction models, in S. Karlin, T. Amemiya, and L.A.Godman (eds), Studies in Econometrics, Time Series and Multivariate Statistics, in Honor of T.W.Anderson.-Academic Press, San Diego. – P.-253-278
3. Петровська О.С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки// "Економічна теорія", 2008., ст. 30-40.
4. Пелипась И. Спрос на деньги и инфляция в Беларуси, Эковест, 1, 1, 2001, ст. 6-63.
5. Лук'яненко І. Г., Городниченко Ю. О. Прогнозування податкових надходжень за допомогою моделей// "Фінанси України", 07, 2001. ст. 89-98.