

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

**Економічний факультет
Кафедра теоретичної та прикладної економіки**

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 23

Київ - 2010

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; Л.І.Воротіна, д-р екон. наук; О.Є.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.Лютій, 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 23. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2010. – 286 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

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2010

ЗМІСТ

В.І. Кириленко. Управління інтелектуальним капіталом як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності економіки	5
З.С. Варналій, О.В. Панасюк. Вплив податкових канікул на конкурентоспроможність національної економіки: світовий досвід та Україна	12
В.Є. Воротін, Л.І. Воротіна. Модифікація механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів України	20
О.М. Тищенко. Підходи до оцінки результативності кластерів	29
І.В. Федулова. Інноваційний процес і його основні характеристики з позиції системного аналізу	36
Л.В. Синиця. Способи моделювання розвитку інноваційних регіональних систем	49
Д.В. Ляпін. Оцінка виконання міністерствами України вимог державної регуляторної політики	55
Т.М. Литвиненко. Диверсифікація ділової активності в умовах макроекономічних викликів	61
Д.О. Баяра, Ю.С. Чихачова. Управління державними корпоративними правами: оцінка ефективності	69
Н.В. Андреюк. Інститути венчурного інвестування в Україні: стан та перспективи розвитку	77
О.В. Белозерцев. Пошук шляхів зниження витрат на вугледобувних підприємствах в процесі реструктуризації	86
Н.І. Норіцина. Маркетингове забезпечення інноваційного розвитку підприємства	94
Ю.С. Погорелов. Способи розвитку підприємства: склад та характеристика використання	101
Р.В. Фещур, О.Б. Свірська. Маркетингове планування виробничої програми підприємства	112
В.М. Приймак, М.В. Білявенко. Форми організаційних трансформацій підприємницьких структур	122
В.Ю. Святненко. Чинники підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації	131
Ю.Г. Корньєв. Інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку підприємницької діяльності як засіб підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів національної економіки	142
Н.С. Скопенко. Основні організаційно-правові форми господарських об'єднань	152
Н.В. Яшкіна. Проблеми формування іміджу підприємства	159

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Л.І. Вергун. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобальної фінансово-економічної кризи.....	165
В.В. Батрименко. Теоретичні аспекти формування трансмісійних механізмів фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності у нових ринкових економіках.....	171
А.О. Ходжаян. Роль банківського сектора у забезпеченні економічного зростання національної економіки.....	180
О.Д. Рожко. Напрями підвищення ефективності управління фінансами державних підприємств в Україні.....	189
О.П. Микитюк. Особливості підприємницької діяльності в кризовий період.....	196
Г.О. Кундєєва. Сучасний стан та перспективи розвитку м'ясної промисловості України.....	201
О.С. Вітковський. Диверсифікація діяльності як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі.....	208
О.П. Гармашова. Розвиток інноваційної інфраструктури як чинник конкурентоспроможності України.....	213
А.В. Шомникова. Сутність та особливості функціонування ринку медичних послуг.....	221
К.В. Козловський. Перспективи розвитку ринку бізнес-авіації в Україні (організація системи підготовки і перепідготовки авіаційного персоналу).....	228
О.Г. Брінцева. Перспективні напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в Україні.....	233
І.В. Альошина. Розвиток та інтеграція як фактори ефективності національних фінансових систем.....	239
Т.М. Поливана. Фінансова глобалізація: наслідки та загрози для трансформаційних економік Європи.....	248
Ю.М. Сапачук. Фінансова безпека –складова сучасної фінансової політики.....	257
Т.О. Королюк. Формування сучасної інституціональної фінансової архітектоники як шлях забезпечення національної конкурентоспроможності.....	265
М.О. Прут. Методи управління банківським кредитним ризиком.....	271
А.П. Кривак. Конкурентоспроможність секторів економіки України в умовах глобалізації.....	278

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

В статті проведено аналіз системи управління інтелектуальним капіталом з метою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки.

In the article the analysis of the system of management by an intellectual capital is carried out with the purpose to raise the level of competition possibility of economy.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління інтелектуальним капіталом, освіта, ринок праці.

Keywords: intellectual capital, management, education, labour-market, an intellectual capital.

У другій половині ХХ сторіччя розуміння суспільного, науково-технічного й економічного прогресу усе більше концентрується навколо проблеми людини. Незмінно залишаючись предметом уваги економічної науки й фахівців-практиків, дана проблема завжди перебуває в стані безперервних якісних змін. Надбанням учених-економістів стають нові підходи, пов'язані з формуванням ролі знань та інформації в економіці, з актуалізацією й розвитком змісту інтелектуальної діяльності, коли знання й освіта стають справжнім капіталом економіки, її стратегічним ресурсом.

Українські вчені почали працювати над цим питанням в 90-х роках минулого сторіччя. Значний вклад у розробку методологічних засад внесли Д.Богиня, О.Бутнік-Сіверський, В.Врублевський, Н.Гавкалова, В.Гесць, М.Долішний, О.Дацій, М.Дороніна, О.Кендюхов, А.Колот, В.Куценок, О.Крисальний, В.Онїкієнко, О.Онищенко, П.Саблук, В.Ситник, А.Чухно, П.Цибульов.

З робіт російських учених, у яких відображено ті або інші аспекти управління інтелектуальним капіталом і ефективним використанням інтелектуальних і творчих характеристик людини, можна виділити роботи Л.Абалкіна, Л.Бляхмана, З.Грандберг, В.Іноземцева, Р.Капелюшникова, А.Котляра, Л.Лукічевої, Ю.Перського, М.Скаржинського, А.Татаркіна, В.А.Шпакової та ін.

У закордонній літературі проблематика інтелектуального капіталу розроблена більш ґрунтовно. Серед робіт, які є основою сучасного уявлення про інтелектуальний капітал, можна виділити праці М.Блауга, Е.Денісона, Е.Брукінга, Л.Прусакса, І.Рооса, П.Саллівана, К.-Е.Свейбі, П.Страссмана, Т.Стюарта, І.Хрорякі, Л.Едвінссон та ін.

Інтелектуальний капітал – основа інтелектуальної діяльності, відтворення та активізації інтелектуальної складової трудового ресурсу, і як результат – виробництва інтелектуального продукту. Розвиток інтелектуального капіталу, його реалізація впливають на конкурентні позиції та інтенсивне зростання економіки.

В умовах стрімкого розвитку процесів глобалізації та інформатизації вирішення проблеми управління людськими ресурсами усе більше зміщується вбік управління інтелектуальним капіталом.

У цьому зв'язку одним із пріоритетних напрямів досліджень у даній предметній сфері стає розробка теоретичних, концептуальних підходів до виявлення найбільш значущих факторів ефективного управління інтелектуальним капіталом. Окремий інтерес представляє пошук спеціального інструментарію, адекватного сучасному змісту проблеми управління інтелектуальним капіталом, розумінню його впливу на розвиток економіки.

Разом з тим відсутній цілісний підхід до управління інтелектуальним капіталом, теоретичні й практичні аспекти управління інтелектуальним капіталом на різних ієрархічних рівнях. Недостатньо досліджені питання суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків у системі управління інтелектуальним капіталом. У цілому ж затребувана розробка підходів до побудови механізмів управління інтелектуальним капіталом у країні.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних і методичних положень щодо формування підходів до управління інтелектуальним капіталом на основі оцінок взаємозв'язків системи освіти й ринку праці.

Першоджерелом нових знань виступають інтелект, мислення людини, природною основою яких є мозок та інші системи людини як біологічного організму. У той же час розум володіє властивим тільки йому соціально-економічним змістом, придбаним не тільки генетично, але й виробленим у процесі соціалізації. Це і є знання, що є вторинним джерелом і водночас продуктом інтелекту, що здобувається. Значення інтелекту, як здатності людини до мислення, визначає і його здатність до генерації, приросту й поступового відновлення знань (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозалежність знання та інтелекту

У рамках економічної діяльності, у різних її проявах, здійснюваних людьми – власниками інтелектуального капіталу, існує збіг економічних інтересів окремого працівника, з одного боку, і економічних (господарюючих) суб'єктів різних рівнів ієрархії – з іншого. Ця обставина уможливорює сформулювати два важливих висновки. По-перше, взаємодія економічних інтересів робить виправданим причетність до управління індивідуальним інтелектуальним капіталом всіх можливих учасників (суб'єктів) даного процесу, включаючи безпосереднього носія даного капіталу – працівника. По-друге, така взаємодія визначає можливість і необхідність розробки специфічних за своєю цільовою спрямованістю механізмів управління інтелектуальним капіталом

Первинним, «генетичним» суб'єктом інтелектуального капіталу, його власником у форматі країни, регіону виступає людина, що формує ядро їхнього інтелектуального

потенціалу. Однак управління інтелектуальним капіталом на рівні країни, регіону не має на увазі вузько спрямованого впливу на конкретну людину, що проживає на певній території. Таке управління, здійснюване за допомогою спеціальних механізмів, задає лише поведінковий вектор для людини – носія інтелектуального капіталу, що визначає його вибір при формуванні й використанні майбутнього інтелектуального капіталу.

Органи влади завжди були зацікавлені в ефективному управлінні й регулюванні освітніх процесів. Однак, інтелектуалізація праці, що поглиблюється, істотно загострює проблему пошуку інновацій у сфері управління інтелектуальним капіталом.

Беручи до уваги, що система освіти є основним елементом, що впливає на формування інтелектуального капіталу, а також, виходячи з того, що інші фактори, які здійснюють вплив на рівень інтелектуального розвитку індивіда, мають радше внутрішній характер і не підлягають регулюванню, ми можемо представити цю залежність у такий спосіб:

$$Ici = f(E, O(\text{const})), \text{ де } (1)$$

Ici - індивідуальний інтелектуальний капітал;

E - система освіти;

O - внутрішні фактори, що впливають на становлення інтелектуального капіталу, особливості конкретного індивіда, які не піддаються прямому регулюванню.

Отже

$$Ici = f(E), \text{ за умови } O = \text{const}, (2)$$

У свою чергу система освіти є вираженням консолідованої властивості різних елементів, її складових:

$$E = f(e_1, e_2, e_3 \dots e_n), (3)$$

де $e_1, e_2, e_3 \dots e_n$ - елементи системи освіти, що піддаються регулюванню й оцінці.

Залежно від індивідуальних переваг конкретної людини відносно інвестицій в інтелектуальний капітал, можна виділити три основних сценарії інвестування: безперервне інвестування, інвестування, що підтримується, та відсутність інвестицій.

Опираючись на розуміння інтелектуального капіталу як капіталу окремого працівника та виділяючи базові передумови, що здійснюють безпосередній вплив на його формування й подальший рух, економічний суб'єкт може впливати на формування інтелектуального капіталу. Таким чином, можна визначити загальну схему взаємодії інтелектуального капіталу працівника й системи, у рамках якої відбувається його актуалізація, що відображає можливість «програмувати» потрібний результат, залежно від пріоритетів і потреб такої системи (рис.2).

Таким чином, суб'єктно-об'єктне уявлення інтелектуального капіталу, отримане на основі теоретичних узагальнень ролі й місця даної категорії в системі управління, уможливило виявити особливості основних елементів системи «інтелектуальний капітал - індивід (працівник) - суб'єкт управління», і на цій основі створити необхідні передумови для дослідження й розробки підходів до управління інтелектуальним капіталом.

Як механізм управління інтелектуальним капіталом виступає система взаємозв'язків «індивід-держава» у розрізі елементів системи, за допомогою яких ці складові взаємодіють між собою, і показників, що виступають як індикатори для оцінки й управління даною системою та її елементами.

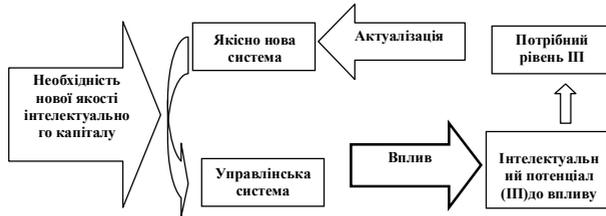


Рис.2. Характер управлінського впливу на інтелектуальний капітал

У рамках запропонованого підходу виділено два рівні такої взаємодії:

1. Індивідуальний рівень, коли об'єктом управлінського впливу є індивід з його складною системою цінностей, мотивації і переваг. Разом з тим, у рамках механізму управління інтелектуальним капіталом, індивід виступає, з одного боку, об'єктом управлінського впливу, що здійснюється з метою формування адекватної структури робочої сили з необхідним рівнем знань і кваліфікації, а з іншого боку – як активний учасник економіки.

Рух інтелектуального капіталу на даному рівні відбувається в рамках двох систем: система освіти; ринок праці.

Алгоритм ухвалення індивідуального рішення про інвестування в інтелектуальний капітал, містить у собі: усвідомлення потреби (або її відсутність) у навчанні; експертне зіставлення прогностичного результату від освіти з витратами на його одержання - оцінка «за» і «проти»; ухвалення рішення про необхідний рівень освіти та кваліфікації (рис.3).



Рис.3. Алгоритм ухвалення індивідуального рішення про необхідний рівень освіти

Показниками правильно здійсненого інвестування в інтелектуальний капітал за допомогою отримання освіти є: зростання рівня інтелектуального розвитку; підвищення соціального стану; фактичний рівень оплати праці; моральне задоволення.

Розглядаючи працівника в рамках ринку праці можна виділити наступні характеристики, що визначають його місце в системі: інтелектуальний капітал – в основі, якого лежить рівень освіти (результат, отриманий індивідом у рамках системи

освіти); фізичні характеристики індивіда; досвід (виробничий, професійний); інші особливості: комунікабельність, мобільність, цілеспрямованість та ін.; потреби;

З «набором» цих характеристик індивід формує індивідуальну пропозицію праці в рамках системи «ринок праці». Показниками внутрішньої оцінки результатів формування інтелектуального потенціалу для індивіда є рівні задоволеності від отриманого доходу (у тому числі й заробітної плати) та морального задоволення.

Головною метою рішень індивіда в рамках обох систем є задоволення потреб, а основними результатами цих рішень – підвищення рівня індивідуального інтелектуального капіталу, зростання доходів і внутрішнє задоволення.

2. Регіональний рівень представляють дві підсистеми: регіональна система освіти й регіональний ринок праці.

Опираючись на практику міжнародних зіставлень, для характеристики регіональної системи освіти виділені такі основні елементи: демографічні характеристики; масштаби освіти; організація освітнього процесу; фінансування освіти; взаємозв'язок системи освіти з ринком праці.

Наступним кроком для побудови механізму управління інтелектуальним капіталом є визначення рішень, реалізація яких покликана забезпечувати управлінський вплив з метою поліпшення кількісних і якісних характеристик системи освіти та досягнення оптимального рівня інтелектуального капіталу. Для цього актуальні наступні напрями:

- моніторинг ринку праці з метою виявлення його потреб у фахівців певного рівня освіти та кваліфікації;
- формування довгострокового плану підготовки фахівців необхідного рівня кваліфікації, виходячи зі стратегічних цілей економіки й потреб ринку праці («орієнтація на майбутнє»);
- вирівнювання доступності освітніх послуг для населення економічно самостійних і депресивних територій країни;
- ефективне фінансування освіти за рахунок державного та регіонального бюджету;
- економічне стимулювання (надання пільг) інноваційних бізнес-проектів за участю освітніх установ;
- розвиток вищої школи в країні.

Для контролю та відстеження досягнутого результату введені показники, що характеризують результативність дій, спрямованих на стимулювання та розвиток обраних для управління елементів системи. Такими показниками виступають: чисельність учнів за видами освіти; охоплення населення освітою; коефіцієнти випуску; відсоток випускників, що працевлаштувалися за фахом; ступінь відповідності заявлених роботодавцем вакансій професійній структурі економічно активного населення; витрати на освіту; співвідношення учнів і викладачів і т. ін.

Ринок праці, як будь-яка складна система, багатоелементна. В рамках аналізу його структури серед найбільш значущих елементів можна виділити: попит на фахівців;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

пропозиція на ринку праці; міграційна політика; рівень оплати праці й диференціація в оплаті праці (премія за освіту).

Супутні рішення, спрямовані на управління ринком праці наступні: формування необхідної галузевої структури економіки країни через стимулювання пріоритетних напрямів; розумна диференціація в оплаті праці за різними професіями; оптимізація рівня безробіття - доведення його до природного рівня; формування механізму працевлаштування молоді; грамотна міграційна політика, спрямована на втримання фахівців у країні (регіоні) й залучення необхідних кадрів з інших регіонів.

Для відстеження ефективності результату рішень, що вживаються, необхідні показники, що характеризують відповідний напрям:

- фактичний рівень безробіття;
- природний рівень безробіття;
- сальдо міграції в розрізі освіти та професійного складу;
- динаміка напруженості на ринку праці;
- рівень середньої заробітної плати;
- кількісні показники попиту та пропозиції на ринку праці в професійному й освітньому розрізах та ін.

У даному контексті простежуються три стрижневих напрями дій органів влади по управлінню процесами формування інтелектуального капіталу в країні:

- детальна розробка стратегічно важливих, пріоритетних напрямів розвитку економіки країни, що підлягають всебічній підтримці з боку органів влади;
- ініціювання й формування в системі освіти інтелектуального потенціалу з характеристиками, що відповідають стратегії розвитку країни;
- моніторинг ходу реалізації стратегії через установлення взаємозв'язку діагностичних параметрів системи освіти й ринку праці.

Використання даного підходу до управління інтелектуальним капіталом у країні та розробка механізму управління, заснованого на зазначених принципах, вимагає коригування інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів у країні, зокрема уточнення стратегії соціально-економічного розвитку країни.

В результаті дослідження отримані наступні висновки.

1.Орієнтація на ефективну взаємодію елементів системи «освіта-ринок праці» виступає основою для розробки стратегії управління інтелектуальним капіталом у країні. При формуванні інтелектуального капіталу основна роль приділяється системі освіти, а ключові показники ринку праці виступають індикаторами ефективності результатів управління ним. 2. Метод комплексної оцінки системи освіти є ключовим елементом механізму управління інтелектуальним капіталом у країні та дає можливість оцінити потенціал його реалізації в різних сферах економічної діяльності країни. 3. Механізм управління процесами формування й використання інтелектуального капіталу, інтегрований у соціально-економічні цілі розвитку країни, сприятиме, під впливом змін, що відбуваються в системі освіти й на ринку праці, формуванню

інтелектуального капіталу нової якості, тим самим сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Література:

1. Агарков О. А. Інтелектуальний капітал державного управління України: структура і перспективи розвитку // Грані. – 2004. – № 2. – С. 106-112.
2. Бурдые П. Социология политики: – Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993.
3. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал – 2002, № 1. – С.16-27.
4. Бутнік-Сіверський О.Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємництва // Інтелектуальна власність – 2005, № 8. – С.29-34.
5. Врублевський В.К. Інтелектуальний капітал і формування сучасної (модерної) української нації// Науковий вісник Академії муніципального управління. Вип. 1. – 2005. – С.48-55.
6. Иноземцев В. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Асаде-міа, 1999.
7. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139
8. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку//За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогнозів., Фенікс, 2003. – 1008 с.
9. www.ipdo.kiev.ua/.../butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ КАНІКУЛ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА

В статті розкриваються сутність, переваги та недоліки використання податкових канікул, визначається роль податкових канікул у зміцненні конкурентоспроможності національної економіки в контексті світового досвіду та значення для України.

The article reveals the essence, advantages and disadvantages of tax holidays, also the article determines the role of enhancing of the national economic competitiveness in the context of international experience and the importance for Ukraine.

Ключові слова: податки, податкове стимулювання, податкові канікули, конкурентоспроможність, національна економіка, податкова політика.

Keywords: taxes, tax incentives, tax holidays, competitiveness, national economy, tax policy.

Посилення інтегрованості України у світове середовище, підвищення відкритості національної економіки висувають дедалі жорсткіші вимоги щодо адекватності національної економіки вимогам сучасної міжнародної конкуренції та пошуку належного місця у світовому й регіональному поділі праці.

Конкурентоспроможність (як економічна категорія) - це стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.

Конкурентоспроможність національної економіки - це здатність економічної системи країни забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Значним чинником забезпечення та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є використання різноманітних форм податкового стимулювання суб'єктів господарювання, зокрема, податкових канікул. Науково обґрунтоване впровадження податкового стимулювання в значній мірі сприяє процесу детінізації економіки, зниженню податкових ризиків, формуванню податкової бази, що в кінцевому підсумку, в значній мірі підвищує конкурентоспроможність національної економіки.

Питанням теорії та практики впливу податкових канікул на конкурентоспроможності національної економіки присвячено науковій праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних авторів, які здійснюють дослідження актуальних проблем податкової політики слід відмітити: В. Андрущенко, В. Вишневецького, Т. Єфіменко, Ю. Іванова, В. Кредісова, І. Луніну, І. Лютого, П. Мельника, В. Опаріна, М.

Романюка, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Тропіну, В. Федосова, Л. Шаблісту, К. Швабія та інших.

Податкове стимулювання, зокрема, податкові канікули є спільними у всьому світі, особливо в країнах, що розвиваються. У чисельних літературних джерелах обговорюються їх можливі наслідки, в тому числі їх переваги і ризики. Не дивлячись на, в цілому скептичну, оцінку економістів, вони залишаються популярними інструментами економічної політики будь-якої країни. Незважаючи на велику кількість думок і теорій щодо податкових канікул, існує, порівняно, мало емпіричних даних.

Податкові канікули є однією з форм податкового стимулювання, які в світовій практиці активно використовуються в залежності від конкретної ситуації, сфер застосування тощо. Розглянемо більш детально світовий досвід застосування податкових канікул.

В різних джерелах наводяться власні визначення поняття податкових канікул, які, втім не відрізняються оригінальністю. Наведемо декілька з них:

Податкові «канікули» - часткове або повне звільнення інвесторів від сплати податків на власність і майно, ПДВ і т. п.

Податкові канікули – тимчасове зниження або скасування податків. Уряд зазвичай вводить податкові канікули як стимул для приватних інвестицій. До податків, що зазвичай знижуються центральним урядом або місцевими органами влади належать податки на споживання (ПДВ, податок з продажу) та податок на прибуток підприємств для залучення прямих іноземних інвестицій або стимулювання економічного росту у певних галузях. Податкові канікули можуть вводитись для особливих видів діяльності та, іноді, для певних територій [1].

Податкові канікули - звільнення від сплати податків протягом певного періоду часу [2].

Податкові канікули - тимчасове звільнення нової фірми або інвестицій від деяких визначених податків, як правило, принаймні корпоративного прибуткового податку. Іноді адміністративні вимоги також поширюються на скасування необхідності подавати податкові декларації. Часткові податкові канікули часто знижують зобов'язання, а не повністю звільняють від них [3].

Таким чином, податкові канікули - це тимчасове, часткове або повне звільнення суб'єкта господарювання чи інвестиції від сплати певних видів податків. Податкові канікули можуть вводитись як для суб'єктів господарювання, так і для особливих видів діяльності, або для певних територій

З усіх форм податкових стимулів, податкові канікули, є найбільш популярними серед країн, що розвиваються.

У принципі податкові канікули можуть бути можуть бути корисним інструментом. Якщо, наприклад, країна бажає розпочати процес серйозного реформування в бік більш сприятливого ділового середовища, то податкові канікули можуть бути використані для сигналу про стійкі наміри щодо реформування, але інвестори, залучені в країну за допомогою канікул полишать її невдовзі, якщо заплановані реформи

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

зупиняться. Хоча такий стан речей є більш теоретичним, ніж те, що відбувається на практиці [3].

Не дивлячись на те, що податкові канікули є простими в адмініструванні, проте мають безліч недоліків.

По-перше, за рахунок виключення податків з прибутків незалежно від їх розміру, податкові канікули, як правило відповідають інтересам інвестора, який очікує високий прибуток і здійснював би інвестиції, навіть за відсутності даного стимулу.

По-друге, податкові канікули створюють потужний стимул для ухилення від сплати податків, так як оподатковувані підприємства можуть вступати в економічні відносини із суб'єктами господарювання, які не оподатковуються для того щоб перемістити свої прибутки через трансферне ціноутворення (наприклад, переплачуючи за товари з інших підприємств та отримуючи відкат).

По-третє, є схильність до зловживання строком податкових канікул зі сторони інвесторів шляхом перейменування існуючих інвестиційних проектів і їх реоформовлення в нові інвестиції (наприклад, закриття та перезапуск одного проекту під іншим ім'ям, але з тими ж власниками).

По-четверте, обмежені в часі податкові канікули, як правило, стимулюють короткострокові інвестиційні проекти, які, як правило, не дуже вигідні для економіки в довгостроковій перспективі.

По-п'яте, вартість надходжень від податків, що не доотримано до бюджету рідко буває прозорою, якщо тільки підприємства, які підпадають під канікули не зобов'язані подавати податкові декларації. У цьому випадку, держава повинна витратити ресурси на податкове адміністрування, що не приносить дохід, а підприємства втрачають перевагу від того, що не доводиться мати справу з податковими органами [2].

Розглянемо більш детально міжнародний досвід запровадження податкових канікул. Так, наприклад в Швейцарії на невисокі кантональні та муніципальні податки є преференції у вигляді податкових канікул та спеціальних податкових режимів для холдингових, доміціальних та змішаних компаній. Податкові канікули дозволяють звільнитися від частини місцевих податків на 10 років. Для цього потрібно створити 10 – 20 робочих місць та займатися тим видом бізнесу, в якому місцеві органи влади бачать необхідність. Деякі холдингові компанії майже зовсім звільняються від кантональних податків. Для отримання холдингового режиму компанія повинна закріпити в статуті основною ціллю управління корпоративними правами. Найчастіше більш 51 – 66 % частини активів повинні бути корпоративними правами і, відповідно, більш 51 – 66% активи¹

Тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження ("податкові канікули") діє у Франції і поширюється на новостворені дрібні та середні фірми (у тому числі науково-дослідні) зі зниженням на перші 5 років їх діяльності на 50% сплачується ними прибуткового податку.²

¹ http://www.openbusiness.ru/html_euro/switzlnd_open6.htm

² <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/antipova/lib/index8.htm>

В Китаї окрім чинників політичної стабільності, забезпеченості дешевими трудовими, матеріальними та інтелектуальними ресурсами, свою роль зіграла і інвестиційно-орієнтована податкова політика, в основі якої знаходяться заходи податкового стимулювання, спрямовані виключно на виробничі організації, які випускають товари, напівфабрикати і інноваційну продукцію, які працюють в Китаї не менше 10 років. Зазначені організації звільняються від сплати податку на прибуток протягом 2 років з моменту отримання першого прибутку, потім протягом подальших 3 років їх оподатковуваний прибуток підлягає зменшенню на 50%. Такі ж правила діють відносно нових виробництв, організованих на базі діючих за допомогою внеску додаткового капіталу, за умови включення проекту (або цілі проекту) як пріоритетного в Новий промисловий каталог та розмірі додаткового капіталу або активів не менше 60 млн дол США (в еквіваленті). Крім так званих податкових канікул, в Китаї широко застосовуються заходи податкового стимулювання зон економічного і технологічного розвитку у вигляді зниження ставки податку на прибуток до 15%.

Учасникам ОЕЗ надаються податкові канікули, знижені податкові ставки та інші пільги, якщо вони є експортоорієнтованими, інвестиційно-активними підприємствами, займаються науковими дослідженнями, освоєнням високих технологій, інноваційної діяльністю.³

В США податкові канікули вперше були реалізовані в Нью-Йорку. З тих пір ця ініціатива була прийнята 13 штатами. Це зазвичай відбувається у формі звільнення від оподаткування з п'ятниці по неділю, як правило, протягом періоду основних торговельних періодів, наприклад незадовго до початку занять у школі. Протягом цього періоду, податок з продажу не стягуються за окремими пунктами, наприклад, одяг і шкільне приладдя. Предметів, що підпадають під звільнення від податку продажів також можуть бути обмежені за ціною (наприклад, одягу до \$ 100), але споживачі можуть вільно купувати необмежену кількість елементів⁴.

У Болгарії запроваджено п'ятирічні податкові канікули для інвесторів, які отримують прибутки у сільському господарстві, високотехнологічній промисловості, інфраструктурному будівництві.

Міжнародний досвід вказує на те, що податкові стимули мають змішані результати в залученні інвестицій. Є достовірні свідчення того, що в розвинутих країнах диференціація в умовах оподаткування впливає на обсяги, напрямки та характеристики прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Для країн з перехідною економікою в кінцевому рахунку податкові стимули не спричиняють значного впливу на рішення інвесторів щодо здійснення ПІІ [4]. До того ж, у центральній Європі податкові знижки та кредити, комбіновані з помірними податковими ставками вірогідно є більш ефективними за витратами для залучення ПІІ [5]. Подібні висновки також були отримані для Пакистану, Мексики та Туреччини – вибіркові податкові стимули, такі як інвестиційні кредити, інвестиційні знижки, прискорена амортизація є більш

³ <http://www.nalogkodeks.ru/news/data/05-07-16.pdf>

⁴ http://en.wikipedia.org/wiki/Tax_holiday

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

ефективними по витратам для фіскальних органів, ніж забезпечення інвестицій за рахунок знижок податку на прибуток [6]

У Сінгапурі податкові канікули надавалися "піонерним" підприємствам на термін до 5 років. Статус "піонерних" одержували галузі промисловості, які випускають продукцію, що ще не вироблялась в країні або дефіцитну. "Піонерні" підприємства звільнялися також від сплати імпорتنих мит на сировину й устаткування, необхідне для внутрішнього виробництва. Крім того, промислові підприємства одержували право безмитного ввезення сировини й устаткування, відсутніх на місцевому ринку.

У Таїланді також практикуються "податкові канікули". Підприємства, що належали до заохочуваних, не платили частково або повністю прибутковий податок протягом 5 років. Величина пільг залежала від профілю підприємства: металургійної, тракторозбиральні, хімічної промисловості та радіоелектроніки звільнялися від податку повністю; прядильні, паперової промисловості, електротехнічні, складальні й консервні - наполовину, текстильні, деревообробні і гірничодобувні - на третину. За Законом про заохочення інвестицій 1977 р. повне звільнення від корпоративного податку одержали місцеві підприємці на строк від трьох до восьми років.

В Малайзії податкові канікули не змогли забезпечити інвестиції у бажані види діяльності або допомогти в розвитку молодого бізнесу [7]. Для Таїланду біли зроблені аналогічні висновки, що податкові канікули з податку на прибуток корпорацій були неефективними. Обґрунтовувалось це тим, що прибутковість деяких проектів була настільки високою, що інвестиції здійснювалися б не дивлячись на стимули [8].

Через те, що прибутки вилучаються не зважаючи на їх величину, найбільш прибуткові інвестиції, які були б здійснені так чи інакше, приносили ще більше вигід. Розрахунки для Філіппін показали, що втрата бюджетних надходжень від надмірного стимулювання склала приблизно 1% ВВП [9].

Світовий досвід показує, що при введенні податкових канікул певні сфери економіки (такі що не потребують значних інвестицій) стають привабливими для мобільних міжнародних компаній. Такі фірми виходять з національного ринку наприкінці періоду канікул. Ці виробництва зазвичай приносять невелику користь економіці загалом. Натомість, фірми, що інвестують в довгострокові активи, чії доходи можуть не повністю покрити витрати протягом канікул, отримують менші вигоди від податкових канікул [10].

В ході емпіричних досліджень було також досягнуто висновку, що загальний позитивний ефект ставок оподаткування та податкових канікул на ПІІ не означає, що є якийсь позитивний ефект на загальні інвестиції або економічний ріст. Це передбачає або ефект витіснення, або, що є більш вірогідним, що частина ПІІ направляється самими власниками з офшорних зон [11].

Податкові канікули є дуже популярною, хоча і неефективною формою стимулювання, через те, що:

– не встановлюються конкретні цілі капітальних вкладень. Податкові канікули є загально вигідними для інвесторів і не мають відношення до обсягів інвестованого капіталу або навіть росту інвестицій за період таких канікул.

– при здійсненні ПІІ за наявності домовленостей про уникнення подвійного оподаткування податкові канікули ведуть до трансферу податкових доходів з країни-реципієнта інвестицій до країни-донора.

– більшість капіталомістких інвестицій не приносять прибутку доки не пройде кілька років з моменту початку виробництва. Тому податкові канікули для новостворених підприємств на період, скажімо, 5 років є неефективними. Фактично, податкові зобов'язання ляжуть на підприємство, коли воно тільки почне приносити прибуток.

Багато країн, що розвиваються встановлюють нижчі ставки податку на прибуток в якості податкових канікул для деяких неблагополучних географічних районів. Фірми, що здійснюють інвестиції дуже підступні у використанні таких схем, наприклад, при реєстрації компанії в несприятливому районі (щоб скористатися податковими пільгами), більшість операцій проводиться в благополучних географічних зонах з високим рівнем доходу.

Забезпечення регіонального розвитку часто може бути здійснене більш раціонально, шляхом усунення обмежень для інвестиційної діяльності в самому регіоні (наприклад, шляхом покращення інфраструктури, боротьби з адміністративними бар'єрами, усунення субнаціонального оподаткування, спрощення правил, з якими стикаються інвестори). Наприклад, в Індії немає ніяких доказів того, що податкові канікули для промислово нерозвинених районів, таких як північний схід країни, призвели до додаткових інвестицій в регіоні. З іншого боку, було встановлено, що податкові канікули для інвестицій в промислово відсталі штати, такі як Хімачал-Прадеш привели тільки до залучення інвестицій, призначених для сусіднього штату Пенджаб. Крім того, інвестиції в штаті Хімачал-Прадеш не були направлені в промислово відсталі регіони, а направлялись в ті області, в яких не було дискримінації інвесторів. Висновок, який можна зробити, полягає в тому, що податкові пільги не є панацеєю для залучення інвестицій. Поліпшення загального інвестиційного клімату шляхом вдосконалення інфраструктури, дотримання верховенства закону, зміцнення інститутів – ось довгостроковий шлях у залученні інвестицій. Той аргумент, що податкові пільги адресують сигнал для потенційних інвесторів, можливо, справедливий тільки за наявності інших чинників, що забезпечують необхідні умови для інвестицій, які будуть прибутковими [12].

Досвід і аналіз показують, що податкові пільги не відіграють таку ж важливу роль в інвестиційних рішеннях вітчизняних та іноземних інвесторів як визначеність щодо податкових та інших питань, таких як політична стабільність, верховенство закону, і безпека.

Податкові стимули створюють переваги для деяких фірм, тому вони також повинні, за визначенням, створювати незручності для інших. Нерівні правила гри

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

призводять до збільшення попиту на стимулювання у всіх секторах і на нові стимули навізамін старих. У результаті, найчастіше, створюється складна мережа стимулів, які важко зрозуміти інвесторам, які складні в адмініструванні, і які приносять мало реальної користі.

Деякі країни використовували податкові стимули, в надії на залучення інвестицій. Результати показали, що, навіть якщо вони і працювали, то тільки тоді, коли були підкріплені іншими факторами, такими як стабільна макроекономіка, жорстка фіскальна і монетарна політика, а також оперативна діяльність уряду, який ставить за ціль привабити інвесторів.

Справді, деякі країни припинили режими податкових канікул і замінили їх уніфікованими режимами низьких податкових ставок і ретельно відібраними і обмеженими податковими стимулами. ПАР замінила податкові канікули, пов'язані з безмитним імпортом, підвищеним неоподатковуваним мінімумом, нульовою ставкою ПДВ для експорту, і так далі. У 1997 році Уганда замінила податкові канікули уніфікованим пониженим корпоративним податком і, як і раніше, залучала великі обсяги іноземних інвестицій. У 1984 році Індонезія знизила ставку корпоративного податку з 45% до 35% і відмінила всі вибіркові податкові стимули, такі як податкові канікули, приференційні ставки податку, а також прискорену амортизацію. ПІІ зросли в багато разів протягом наступного десятиліття. Не так давно, в 2005 році, Єгипет замінив всі свої податкові пільги, знизивши податок на прибуток до єдиної ставки в 20 відсотків. Податкові доходи збільшилися з 4 до 7 відсотків від ВВП за один рік [12].

Податкові стимули працюють, але тільки при більш широких макроекономічних катализаторах. Ірландія почала надавати податкові пільги у 1959 році, вони включали податкові канікули у формі повного звільнення від оподаткування прибутку від експорту. Це мало незначний ефект на обсяг інвестицій. У 1981 році податкові пільги були замінені єдиною, дуже низькою податковою ставкою в розмірі 10% у поєднанні з глибокими реформами, у тому числі ведення нової жорсткої монетарної і фіскальної політики.

Висновки. Як свідчить міжнародний досвід та вітчизняна практика, введення податкових канікул для малого бізнесу в Україні не буде достатньо ефективним заходом, оскільки дані суб'єкти господарювання вже знаходяться на спеціальному режимі оподаткування, а отже певні стимули вже створені. З іншого боку, податкові канікули матимуть короткостроковий ефект, оскільки інфраструктура для розвитку реального малого бізнесу (маються на увазі малі виробничі підприємства з інноваційним потенціалом) не сформована.

Виходячи з наведених матеріалів, можемо зазначити два моменти:

- 1) податкові канікули для розвитку малого бізнесу в Україні можуть бути ефективними тільки за умови паралельного розвитку відповідної інфраструктури (передусім інноваційної) та спрощення дозвільної системи;
- 2) запровадити режим податкових канікул для малих підприємств бажано в тих сферах діяльності, де рентабельність знаходиться на низькому рівні (передусім це

реальне виробництво). Введення податкових канікул для підприємств зі сфери торгівлі буде неефективним.

Крім того, з метою забезпечення справедливості оподаткування, вважаємо за доцільне скорочення податкових пільг взагалі, зокрема, через скорочення переліку пільг щодо податку на додану вартість, скорочення сфери застосування спрощеної системи оподаткування тощо.

Література:

1. Свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Tax_holiday
2. Tanzi V., Zee H. Tax Policy for Developing Countries [Електронний ресурс] / V. Tanzi, H. Zee // Economic Issues № 27 – March 2001. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/index.htm> – Заголовок з екрану.
3. Klemm A. Causes, Benefits, and Risks of Business Tax Incentives [Електронний ресурс] / A. Klemm // IMF Working Paper – 2009. – WP/09/21 – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0921.pdf> – Заголовок з екрану.
4. OECD, 1995, Taxation and Foreign Direct Investment: the Experience of the Economies in Transition (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development).
5. Mintz, J.M., and T. Tsiopoulos, 1995, "Corporate Income Taxation and Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe," in: A. Shah, Fiscal Incentives for Investment and Innovation, 455-80 (New York: Oxford University Press).
6. Bernstein, J. I., and A. Shah, 1995, "Corporate Tax Structure and Production," in: A. Shah, Fiscal Incentives for Investment and Innovation, 503-43 (New York: Oxford University Press).
7. Boadway, R., D. Chua, and F. Flatters, 1995, "Investment Incentives and the Corporate Income Tax in Malaysia," in: A. Shah, Fiscal Incentives for Investment and Innovation, 341-73 (New York: Oxford University Press).
8. Halvorsen, R., 1995, "Fiscal Incentives for Investment in Thailand," in: A. Shah, Fiscal Incentives for Investment and Innovation, 399-436 (New York: Oxford University Press).
9. Reside, R.E., 2006, "Towards Rational Fiscal Incentives (Good Investments or Wasted Gifts?)," Economic Policy Reform Advocacy Fiscal Sector Report No. 1.
10. Philippines: Selected Issues/ IMF Country Report No. 09/63 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr0963.pdf> – Заголовок з екрану.
11. Klemm A., Parys S. V. Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives [Електронний ресурс] / A. Klemm, S. V. Parys // IMF Working Paper – 2009. – WP/09/136 – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09136.pdf> – Заголовок з екрану.
12. A Handbook for Tax Simplification [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/PublicationMT_TaxSimplification/\\$FILE/FIAS-HTSfinal.pdf](http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/PublicationMT_TaxSimplification/$FILE/FIAS-HTSfinal.pdf) – Заголовок з екрану.

МОДИФІКАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Виявлено умови, що спричинюють необхідність модифікації механізму управління соціально-економічним розвитком регіонів. Досліджено їх вплив на діяльність місцевих органів виконавчої влади. Сформовано заходи, що сприятимуть модифікації такого механізму відповідно до нових умов суспільного життя регіонів.

Conditions, which make necessary to modify the administration of socio-economic development of regions, are under investigation. Their impact on local authority's activity is analyzed. Ways of improvement the above mechanism according to new conditions of public life of regions are proposed.

Ключові слова: державне управління, регіон, регіональна політика, місцеві органи виконавчої влади, стратегія соціально-економічного розвитку.

Key words: public administration, region, regional policy, local authority, strategy of socio-economic development.

Питання управління соціально-економічним розвитком регіонів займає ключове місце у системі регіональної політики України. Кожному регіону властиві різні спрямованість і динаміка розвитку. Модернізація продукції, що випускається, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, впровадження прогресивних наукомістких технологій, технічне переозброєння та модернізація устаткування, виробництво конкурентоспроможної продукції, підвищення рівня зайнятості населення, якості його життя вимагають адекватного перетворення форм і методів управління регіональною економікою. Такі характеристики значною мірою варіюються по об'єктах управління навіть схожих за основними економічними показниками об'єктах (регіонах), що і вимагає вироблення певного консолідованого підходу щодо здійснення і впровадження регіональної політики у всіх регіонах.

У цьому напрямі традиційно проводять дослідження науковці Національного інституту стратегічних досліджень, акцентуючи увагу на пріоритетах формування сучасної регіональної політики в Україні, сутності та механізмах державного управління територіальним розвитком, стратегічних орієнтирах структурних змін на рівні регіональної економіки, проблемах формування державної регіональної соціально-економічної політики тощо [1]. Практична діяльність щодо розроблення регіональних стратегій (зокрема, Стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року) [2] і теоретичні дослідження Національного інституту стратегічних досліджень дозволили виявити основні тенденції, що визначають напрями формування та раціоналізації системи управління територіальним розвитком в сучасних умовах глибоких ринкових перетворень. Насамперед необхідність розвитку

систем управління обумовлена динамічною зміною складності об'єкта управління та його сутнісних характеристик.

Проте, структура органів управління, ступінь деталізації функцій і вибір оптимальних методів управління багато в чому залежать від конкретних соціально-економічних умов – концентрації виробництва, його спеціалізації, кількості суб'єктів економічної діяльності (основних, допоміжних, обслуговуючих), розгалуженості зв'язків, кількості високотехнологічних виробництв, наявності навчальних закладів та ін. Тому вироблення дієвих заходів регіональної політики є актуальним завданням науки і практики й вимагає нових підходів.

Метою даного дослідження є формування заходів, що сприятимуть модифікації механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів відповідно до нових умов суспільного життя. Досягнення мети базується на виконанні завдань: виявлення умов, що спричинили необхідність модифікації механізму управління регіонами та дослідження їх впливу на діяльність місцевих органів виконавчої влади.

Регіональну політику, на нашу думку, слід розуміти як комплекс заходів, спрямованих на розроблення та реалізацію ефективних механізмів управління економічним, соціальним, культурним та екологічним розвитком регіональних суспільно-географічних систем на основі узгодження державних та регіональних інтересів і раціонального використання специфічного потенціалу регіонів.

У цьому контексті регіональна політика тісно пов'язана з іншими сферами державної політики, що реалізується на різних рівнях територіальної організації влади у спосіб, що показано на рис. 1.

Одним із механізмів реалізації регіональної політики є її **нормативно-правове забезпечення**. Важливим кроком у цьому напрямі стало прийняття Закону України „Про стимулювання розвитку регіонів” [3], який визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності регіонів. Згідно із Законом, організаційне забезпечення державного стимулювання розвитку регіонів здійснюється відповідно до основ державної регіональної політики, державних програм економічного і соціального розвитку України, законів про Державний бюджет України, загальнодержавних програм, інших законів та актів законодавства України, а також програм економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя, місцевих бюджетів.

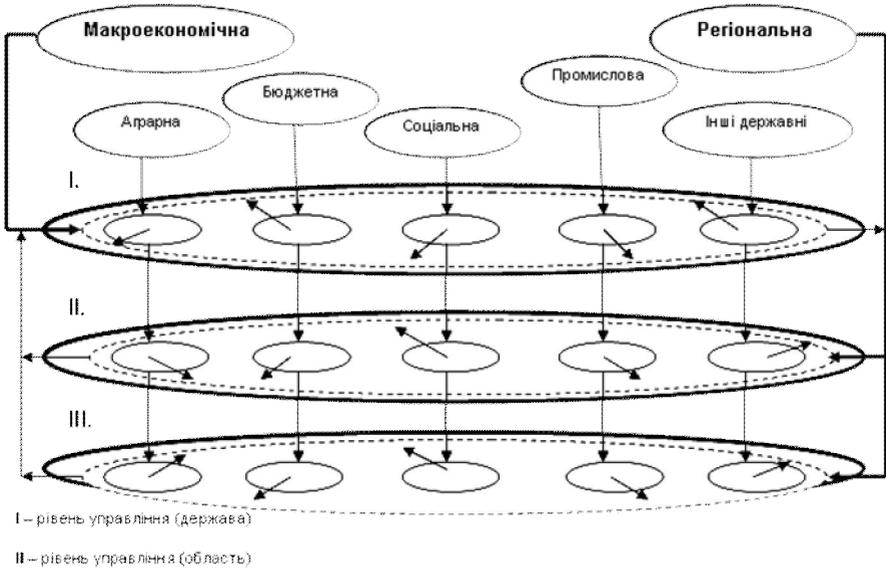


Рис. 1. Місце регіональної політики в системі державної соціально-економічної політики України

На виконання вказаного Закону Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” [4], яка визначила ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів.

Суб'єктами управління соціально-економічним розвитком регіонів та їх основними завданнями визначено наступні:

1. *Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади.* Визначення основних напрямів внутрішньої політики та створення нормативно-правового поля регіонального розвитку, спрямування процесів комплексного соціально-економічного розвитку регіонів, моделювання інструментів та механізмів регіонального розвитку.

2. *Місцеві органи виконавчої влади.* Задіяння інструментів та механізмів регіонального розвитку, визначених державою на місцевому рівні з метою розв'язання найбільш актуальних проблем економічного і соціального розвитку.

3. *Органи місцевого самоврядування.* Задіяння інструментів та механізмів регіонального розвитку на місцевому рівні, ґрунтуючись на місцевій ініціативі та з урахуванням інтересів територіальних громад.

Об'єктом управління виступає *регіональна соціально-економічна система*, яка має такі особливості:

- є динамічною системою, що складається з керуючої та керованої підсистем, має

велику кількість комунікативних зв'язків, змінюється з часом та відчуває значний вплив різноманітних факторів зовнішнього середовища;

- характеризується окресленням меж цілісності, відносною відокремленістю від зовнішнього середовища, неоднорідністю елементів та розбіжністю їх інтересів, багатofункціональністю тощо;

- у процесі функціонування та розвитку має багато суперечностей, зокрема між спеціалізацією та комплексністю;

- чутлива до найменших змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Механізми, що характеризують регулюючий вплив держави на соціально-економічний розвиток регіонів, наведено на рис. 2.

Незважаючи на необхідність застосування правових інструментів управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні, кількість нормативно-правових актів, предметом регулювання яких виступає власне регіональний рівень державної політики, є незначною. Крім зазначених, це закони України „Про місцеве самоврядування в Україні”, „Про місцеві державні адміністрації”, а також „Концепція державної регіональної політики”, затверджена Указом Президента України (2001 р.), „Концепція державної регіональної політики” (затверджена на засіданні Кабінету Міністрів України 2 липня 2008 р., на стадії розгляду знаходиться проект Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції державної регіональної політики”) тощо.



Рис. 2. Механізми державного регулювання розвитку регіонів

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Питань регіонального розвитку торкаються також окремі норми Бюджетного та Земельного кодексів. Однак, не існує базового закону щодо регулювання розвитку регіонів. Таку прогалину нині намагається заповнити Проект закону України „Про засади державної регіональної політики”, який розробляється за дорученням Кабінету Міністрів України як реалізація Концепції державної регіональної політики (2008 р.). Такий закон має стати умовою для створення правової основи реалізації нової державної регіональної політики її суб'єктами.

Однією з вимог іншого системоутворюючого нормативно-правового документа – Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. – є прийняття на рівні областей стратегій регіонального розвитку, узгоджених з положеннями Державної стратегії. На основі затверджених регіональних стратегій між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою АР Крим, обласними, Київською, Севастопольською міськими радами можуть укладатися Угоди щодо регіонального розвитку. Однак, станом на березень 2010 р. їх укладено лише чотири: з Донецькою, Львівською, Волинською та Вінницькою областями.

На перешкоді укладанню угод стоїть той факт, що процес стратегічного планування в деяких регіонах зіткнувся з низкою серйозних перешкод. З огляду на це, досі не всі регіони мають затверджені стратегії розвитку до 2015 року. Зокрема, пріоритети довгострокового розвитку АР Крим та м. Севастополя визначено відповідними державними програмами, а не власними розробленими стратегічними документами, що не дає можливості цим регіонам повноцінно враховувати власні потреби та наявний потенціал тощо [5].

Наявність конфліктів між обласними державними адміністраціями, обласними радами та групами впливу на рівні регіону, а також різні бачення пріоритетів розвитку регіону суттєво перешкодили своєчасності підготовки відповідних регіональних стратегій. Так, наприклад, низка регіонів (зокрема Херсонська, Житомирська, Луганська, Запорізька, Тернопільська області тощо) затвердили стратегії розвитку на період до 2015 р. лише у 2008 р., при тому, що Постанова Кабінету Міністрів від 21 липня 2006 р. № 1001 зобов'язала всі регіони подати проекти стратегій на затвердження обласних рад у тримісячний термін. Частково з причин наявності зазначених конфліктів досі не затверджено стратегії розвитку Дніпропетровської та Харківської областей.

Недоліками стратегічного планування розвитку регіонів і, як наслідок, причинами низької ефективності соціально-економічної політики на рівні регіону є наступні:

- надмірна формалізація процедур розроблення і затвердження стратегій. Так, наприклад, шаблонне використання розробниками стратегій відповідних Методичних рекомендацій Міністерства економіки України хоча й підвищує шанси регіону на позитивне вирішення у подальшому питання про укладання Угоди, але при цьому залишає поза увагою значну частину важливих проблем розвитку тієї чи іншої території;

- декларативний характер більшості стратегій розвитку регіонів. Попри те, що стратегія розвитку відповідного регіону до 2015 р. в більшості випадків рішеннями обласних державних адміністрацій визначається як обов'язковий до виконання документ, зміст цих стратегій часто далекий від власних потреб та можливостей розвитку цих регіонів;

Другим показовим чинником, який значною мірою впливає на формування механізму управління соціально-економічним розвитком територій, є зміни в **організації системи управління** на рівні регіонів.

Специфіку перетворення регіонального управління на сучасному етапі визначає показова тенденція до використання все більшої кількості різновидів організаційних нововведень на рівні основної ланки управління регіоном (сьогодні це місцеві державні адміністрації), запровадження нових структурних підрозділів, допоміжних структур, широкої розмаїтості сфер і способів їхнього впливу. Суб'єкт управління намагається якомога більше відповідати об'єкту. Це підтверджує думку, що в кожному регіоні вдосконалення систем управління має бути досить специфічним, враховувати конкретні умови функціонування та розвитку. Таким чином, у сфері управління регіоном повинна знайти відображення відповідна переорієнтація від типізації використовуваних форм і методів управління до їх необхідного різноманіття та дієвості.

Незважаючи на те, що в реальній практиці ще не повною мірою (у силу причин переважно суб'єктивного характеру) використовується самостійність суб'єктів регіонального управління, встановлена законодавчими актами, досвід діяльності місцевих органів влади підтверджує тенденцію збільшення функцій, що ними виконуються, за рахунок делегування на нижчі рівні значної кількості повноважень і управлінських функцій.

З урахуванням Конституційної реформи, саме на регіональний рівень лягає основне навантаження та відповідальність за здійснення економічної політики і, зокрема реалізації більшості з наведених вище функцій, зокрема, планування та прогнозування, управління технічним розвитком, управління сферою зайнятості, а також в галузі кредитно-фінансової і зовнішньоекономічної діяльності. На нашу думку, роль держави поступово зводиться до координування та взаємоузгодження інтересів усіх учасників процесу регіонального управління.

З огляду на це, **першочерговими завданнями регіональної соціально-економічної політики** є такі:

- пошук компромісу у питаннях економічної свободи регіонів;
- реалізація принципу розширення міжрегіональної економічної взаємодії;
- запровадження механізмів подолання асиметрії розвитку регіонів та підтримки депресивних територій;
- стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку на основі ефективного використання потенціалу регіонів;
- зміцнення матеріальної бази територіальних громад шляхом переходу до взаємовідносин державного бюджету безпосередньо з бюджетами органів місцевого

самоврядування;

- активізація розвитку транскордонного співробітництва в економічній сфері.

Перерозподіл функцій управління між центральними та місцевими органами влади практично означає перехід частини управлінських зв'язків із зовнішніх у внутрішні. При цьому збільшення внутрішніх зв'язків у системі управління регіоном одночасно супроводжується підвищенням їхньої складності. Це об'єктивно обумовлено тим, що розширення самостійності обов'язково пов'язано з підвищенням відповідальності за якість прийнятих і реалізованих керуючих впливів.

Очевидно, що пасивний «супровід» ходу реалізації рішення, прийнятого на вищестоящому рівні, яке, до того ж, не завжди враховує конкретні умови, не сприяє прояву творчого ставлення до праці працівників регіонального апарату управління. Коли обрані керівники регіону та фахівці, виходячи з наявної ситуації самостійно розробляють, обґрунтовують, приймають і реалізують рішення щодо розвитку підприємства, вони і морально, і матеріально зацікавлені в забезпеченні максимальних кінцевих результатів, що значною мірою активізує їхню діяльність з пошуку найбільш ефективних варіантів управлінських рішень. Це формує спонукальний мотив як щодо розвитку міжфункціональних зв'язків у керуючій системі для забезпечення високої обґрунтованості прийнятих рішень, так і щодо поглиблення і деталізації суб'єктно-об'єктних відносин, що чітко орієнтують на досягнення поставленої мети.

Збільшення внутрішніх зв'язків між суб'єктами економічної діяльності регіонального рівня, зростання їхнього значення характеризують таку тенденцію розвитку систем управління, як підвищення їхньої цілісності, що, безсумнівно, має велике значення для вдосконалення загальних засад управління регіоном.

Також важливо відмітити необхідність зміни змісту керуючого впливу, доданню йому більшої економічної обумовленості. Виконання прийнятих управлінських рішень у перспективі має забезпечуватися насамперед під впливом економічних, а не адміністративних методів управління, шляхом формування та взаємопогоджуваної реалізації індивідуальних, територіальних і суспільних інтересів. Така тенденція обумовлена одночасним впливом зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування та розвитку регіонів у наступний спосіб.

По-перше, збільшення питомої ваги недержавного сектору підвищує самостійність суб'єктів соціально-економічної діяльності, призводить до скорочення вертикальних зв'язків стосовно управління об'єктами економічного розвитку, розвитку різних форм самоврядування. При цьому спостерігається не тільки зменшення кількості керуючих впливів з боку апарату суб'єктів регіонального управління, але і перетворення їхнього якісного змісту – за рахунок переорієнтації на поєднання інтересів (як суб'єктів економічної діяльності, так і регіону в цілому) на основі застосування переважно економічних важелів і стимулів.

По-друге, розвиток інформаційних технологій, прискорення науково-технічного прогресу істотно підвищують вимоги до процесу управління, розроблення рішень, прийняття та реалізації оптимальних варіантів. Це стає обов'язковою умовою

досягнення таких кінцевих результатів управління економікою, що можуть забезпечити стійке фінансове становище й ефективний розвиток регіону. На цій основі керуючий вплив сприймається як економічно обумовлена необхідність, оскільки його реалізація здійснюється з метою задоволення інтересів усіх учасників економічної діяльності.

Однак прийняті та реалізовані на регіональному рівні управлінські рішення на сьогодні ще далекі від відповідності таким вимогам. Серед *недоліків у прийнятті управлінських рішень на регіональному рівні* можна виділити такі:

- великий обсяг прийнятих рішень («перенасичення») призводить до невиконання значної їх частини;

- знову прийняті рішення не враховують попередні, дублюють одне одного;

- відбувається трансформація мети рішення в процесі його руху по ієрархічних рівнях;

- приймаються так звані «псевдорішення», що тільки імітують реальні керуючі впливи;

- недостатня технологізація процесів підготовки і прийняття рішень (передусім типових, тих, які регулярно повторюються);

- незбалансованість керуючого впливу на різні підсистеми об'єкту управління (невідповідність «обсягу уваги» значимості розвитку тієї або іншої економічної сфери);

- відсутність процедури узгодження рішень з їхніми виконавцями;

- тривалий термін процесу підготовки і прийняття рішень, їхнє «запізнювання»;

- нереальні «мобілізуючі» терміни, установлені для виконання рішень;

- низька питома вага інноваційних, стратегічних рішень, у рішеннях невелика кількість елементів «виконавчого задуму»;

- недостатнє інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень;

- відсутність на початковому етапі розроблення рішення детальної діагностики вихідного стану об'єкта управління і моделювання бажаного стану;

- недостатня ефективність механізму оцінки виконання рішень.

Цей перелік, безумовно, може бути продовжений. Навіть відносно укрупнене виділення причин неякісних управлінських рішень на регіональному рівні дозволяє намітити та здійснити заходи для підвищення їхньої якості. Однак для значного підвищення ефективності управління важливо забезпечити комплексність здійснюваних заходів, названі причини неякісного управління доцільно деталізувати, здійснити обстеження кожного з етапів процесу прийняття та реалізації управлінських рішень і кожного з елементів систем управління.

Таким чином, в сучасних умовах глибоких ринкових перетворень управління територіальним розвитком стає ключовою ланкою механізму державного управління, що формується під впливом багатьох факторів, певна сукупність яких створює підвалини його теоретичних засад і посилення регіональних і місцевих впливів. Проте існують проблеми управління розвитком територій, зумовлені складним взаємопроникненням природних, просторових, економічних, політичних і соціальних суперечностей, що пов'язано зі значною неоднорідністю територій країни та великою

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

поліструктурністю територіальної організації влади. При цьому спостерігаються протиріччя та конфлікти інтересів між зацікавленістю учасників місцевого розвитку і фактичною компетенцією органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, задоволенням територіальної громади в управлінських послугах і можливостями щодо забезпечення їх якості тощо.

Роль держави щодо забезпечення розвитку регіонів у сучасному світі не обмежується лише регуляторними функціями – стимулювання економічного зростання, раціонального використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримки експорту продукції та послуг. Головною метою державного управління регіональним розвитком стає забезпечення економічної й соціальної стабільності, захист вітчизняних виробників на світових ринках, гармонізація майнових відносин, зміцнення існуючого ладу, демократизація управління, транзит держави в європейські та євроатлантичні структури.

Література:

1. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – с. 433-553; Пріоритети регіональної політики України. Авт. кол. В. Є. Воротін, С. А. Романюк, М. О. Пухтинський та ін. // Україна в 2008 році: процеси, результати, перспективи. Біла книга державної політики / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. - К.: НІСД, 2008. - 186 с. - С. 71-122.; Регіональний і місцевий розвиток. Авт. кол. В. Є. Воротін, О. О. Бабінова, О. В. Бойко-Бойчук та ін. // Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку. Експертна доповідь / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. - К.: НІСД, 2007. – 256 с. - С. 115-142.
2. Стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року // http://www.loga.gov.ua/netcat_files/677/433/h_62241feadbd2ca035e83d4042c9f9140
3. Про стимулювання розвитку регіонів. Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV. – Відомості Верховної Ради України, 2005, № 51. – С. 548.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001. - Офіційний вісник України, 2006 р., № 30. – С. 36.
5. Підвищення ефективності реалізації Угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та обласними радами. Аналітична записка / Жук В. І. – Національний інститут стратегічних досліджень, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September09/18.htm>

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КЛАСТЕРІВ

Розглянуто критерії результативності кластерних структур та підходи до її оцінки. Наведені причини утруднення формування кластерів в країнах з транзитивною економікою та запропоновано застосування технології Форсайт для реалізації національної державної політики в сфері створення ефективних кластерних структур.

Performance criteria considered cluster structures and approaches to her evaluation. The following causes difficulties for cluster formation in countries with transition economies and proposed use of Technology Foresight for national public policy in creating effective cluster structures.

Ключові слова: кластер, регіон, глобальний індекс конкурентоспроможності, інноваційна активність, динаміка інвестицій.

Keywords: cluster, the region, the global index of competitiveness, innovation activity, the dynamics of investment.

Найбільше часто при оцінці результативності стратегії розвитку країни використовується методологія, запропонована М. Портером, що лежить в основі обчислення індексу конкурентоспроможності (с 2006р. - глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) - Growth Competitiveness Globalization Index). Він відображається в трьох категоріях, що характеризують економічний ріст: індекс макроекономічного середовища, державних інститутів, технологій. Це дозволяє оцінити порівняльний рівень добробуту країни й перспективи його росту, визначити завдання майбутнього розвитку й створення інвестиційно привабливої й конкурентоспроможної економіки. Дані об'єктивних досліджень цього параметра як показника розвитку України на макро- і мікрорівні, обумовленого Всесвітнім Економічним Форумом (World Economic Forum), наведені в табл. 1 [12].

Таблиця 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності України

Рейтингова організація	Найменування рейтингового показника	Значення показника, місце й переміщення України в рейтингових публікаціях			
		2006-2007р.		2007-2008рр.	
		місце у рейтинге	кількість країн у рейтинге	місце у рейтинге	кількість країн у рейтинге
World Economic Forum	ГІК(Growth Competitiveness Globalization Index)	69	131	73	131

Характерно, що в умовах глобалізації традиційний розподіл економіки на галузі втрачає свою актуальність. На перше місце виходять кластери - системи

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

взаємозв'язків фірм і організацій. В усьому світі спостерігається підвищений інтерес до кластерних стратегій досягнення конкурентоспроможності. На думку М. Портеру, найважливіші конкурентні переваги в сучасній глобальній економіці багато в чому обумовлюються місцем розташування кластера, найчастіше це регіон. У цьому виявилися передумови формування нової парадигми економічного розвитку, що будується на об'єднанні зусиль і переваг окремих галузей і територій для забезпечення економічного росту. Роль регіонального фактору в технологічному розвитку країн значно зростає, оскільки об'єднання регіональних підприємницьких структур і наукових організацій за підтримкою місцевої влади може дати імпульс для створення конкурентоспроможних на всіх рівнях і самодостатніх територіях. У роботі [3] причиною підвищення ролі регіонів у розвитку економіки названі конструктивне співробітництво й розуміння загальних завдань влади, бізнесу й інституціональних установ.

Сьогодні очевидно, що в XXI ст. основними напрямками, що визначають перспективи економічного розвитку, стають не ресурсні, а високі технології, інтелект, науки відкриття, інноваційні нововведення, які будуть здатні провадити нові матеріали й речовини з набагато більш високими показниками ефективності й корисності. Створення й використання цих технологій в інтегрованих структурах (кластерах) будуть визначати успішність і конкурентоспроможність як регіонів, так і окремих держав. Можна погодитися із сутнісним змістом конкурентоспроможності регіону, як він розкритий у роботі [8]: ефективне виробництво товарів і послуг, що задовольняють поточні й перспективні потреби внутрішнього й зовнішнього ринку, в умовах конкуренції; здатність до швидкої зміни галузевих пріоритетів у випадку різких змін економічної кон'юнктури, тобто висока інноваційність; можливість забезпечити постійне поліпшення якості життя населення.

У цей час не існує універсальних методик виділення кластерів і оцінки їхньої результативності. Останню можна розглядати з різних сторін і з використанням різноманітних критеріїв. Ними можуть бути: показник росту доданої вартості, що відображає вдосконалювання галузевої структури; рентабельність і структура активів; підвищення транспарентності внутрішніх фінансових потоків; створення нових робочих місць; інноваційна активність; своєчасне наповнення бюджетів всіх рівнів. Показниками результативності можуть бути й деякі критерії, що входять до складу відмітних ознак кластера: частка на ринку відповідної продукції й темп приросту продукції, які повинні перевищувати середні показники економіки регіону й ін. [6,9].

Як указує автор роботи [12], з погляду національної економіки результативність функціонування підприємств у кластері може оцінюватися кількістю створених робочих місць. Цей показник свідчить також про збільшення середнього класу, що вважається опорою демократії. Крім того, поява нових робочих місць скорочує суму виплат по безробіттю з державного бюджету. З погляду галузевого ринку, результативність функціонування малого бізнесу в кластері може оцінюватися показником його частки у випуску галузевої продукції. З міжнародної практики, така частка становить 30% у

галузевої пропозиції. З погляду суб'єкта ринку, результативність функціонування кластера може оцінюватися наступними показниками: прибутковість, сприйнятливість інноваціям, фінансові потоки й т.д. Наведені показники можуть скласти основу для оцінки результативності промислових кластерів. Крім того, загальними, але важко визначаєми кількісно, оцінками результативності кластера можуть виступати: прагнення ввійти в нього підприємств малого й середнього бізнесу; поява спеціалізованих постачальників; спеціальна (необхідна в кластері) підготовка кадрів; активізація НДДКР, розвиток спеціалізованої інфраструктури; розробка нових законодавчих норм, поява нових підприємств, вихід діяльності існуючих підприємств за рамки кластера; наявність або відсутність у ньому суспільних об'єднань, що працюють на принципах саморегулювання; прозорість комерційної інформації усередині кластера.

Багато із пропонуванних у цей час підходів до діагностики, формуванню або оцінці діяльності кластерів ґрунтуються на поглядах М.Портеру [7]. Методика виділення опорних кластерів у стратегії розвитку регіону, в основу якої покладена експертна оцінка конкурентоспроможності підприємств, запропонована в роботі [11]. У кластерну схему включаються галузі з ознаками високої конкурентоспроможності, у результаті виділяються галузі з лідируючими позиціями в структурі промисловості регіону. Основним оцінюваним результатом реалізації кластерного проекту є поліпшення торговельного балансу регіону - стабільне підвищення рівня експорту (як зовнішнього, так і внутрішнього) а також заміщення імпорту. Оцінка проводиться за допомогою економіко-математичного моделювання й побудови багатофакторних регресійних моделей виду: $Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3$, де Y – розмір ВРП, X_1 – розмір інвестицій в основний капітал; X_2 – середньодушові грошові доходи населення; X_3 – витрати на технологічні інновації.

Для уточнення відносного внеску незалежних змінних у розрахункове значення залежної змінної рекомендовано використовувати метод бета-аналізу й обчислення β -коефіцієнтів. Автором робіт [10,11] зроблений висновок, що найбільше вагомий внесок у ВРП вносять інвестиції в основний капітал, тобто фінансова забезпеченість регіонів. Для порівняння результативності регіональних економік запропоновано використовувати процедуру кластеризації з побудовою дендрограми (метод Уорда), що дозволяє розбити сукупність регіонів на якісно однорідні групи по шести блоках системи статистичних показників. Ці блоки представлені наступними компонентами: бюджетно-податковими, грошово-кредитної, витратами на технологічні інновації, зовнішньоторговельною діяльністю, інвестиційною привабливістю, фінансовою забезпеченістю населення [11].

Істотним критерієм оцінки ефективності кластерних утворень вважають динаміку інвестицій [2,5]. У роботі [5] розглядається чистий грошовий потік (ЧГП) по всіх підприємствах кластера, дисконтований до базового періоду, що відображає реалізацію інвестиційних проектів з максимальними показниками внутрішньої норми прибутковості. При цьому економічний ефект, одержуваний учасниками кластера,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

визначається активністю їхньої участі в спільному бізнесі (ресурсами, технологіями, потужностями, проектами, компетенціями й ін.) і внутрішньою нормою прибутковості інвестиційних проектів. ЧГП лежить в основі визначення ринкової вартості підприємства, вартості акцій на фондовому ринку. Значення ЧГП істотно зростає через системний ефект від взаємодії підприємств і впливу прибутку, одержуваного від реалізації нововведень.

Про успішність кластерів можна судити порівнюючи результати їхньої діяльності з показниками відповідних галузей. У роботі [4] як база для такої оцінки взяті дані про діяльність малих підприємств по галузях «зв'язок» і «інформаційно-обчислювальне обслуговування» (для порівняння з показниками IT-Кластера) і «наука й наукове обслуговування» (для PR-Кластера), які дозволяють зрівняти деякі показники ефективності кластерів зі середнеотраслевими. Доведено, що кластери демонструють більші темпи зростання чисельності, виторгу й рентабельності, чим аналогічні малі підприємства в середньому, а також більше високі показники рентабельності, що свідчить на користь кластерної організації промисловості. Для визначення підмножини ключових факторів успіху кластерів авторами роботи [4] здійснений багатofакторний статистичний аналіз, де як критерії ефективності функціонування кластерів використовувалися показники чисельності зайнятих, рентабельності і їхні зміни. Моделювання здійснювалося з урахуванням поділу досліджуваних факторів на зовнішні й внутрішні, тому поряд із загальною регресійною моделлю були отримані залежності результуючих показників від підгруп факторів, різних з погляду керування (внутрішні - на рівні підприємства й зовнішні - на рівні промислових союзів, органів влади, соціальних інститутів і ін.). Перелік параметрів регресійних моделей наведений у табл.2.

Результати регресійного аналізу дозволили представити окремі фірми й кластери в просторах виявлених факторних ознак, для чого побудовані таксономічні показники, що характеризують міру відмінності відповідного вектора факторів (у заданому n -мірному факторному просторі) від еталона. Проведене дослідження дозволило визначити напрямки росту конкурентоспроможності високотехнологічних підприємств і докладання управлінських впливів.

Таким чином, перелік критеріїв оцінки результативності кластерних структур у роботах вітчизняних і закордонних учених у цілому сформований. Однак у силу різноплановості пропонованих критеріїв не представляється можливою їхня оцінка за допомогою універсальної методики, навпаки, набір використовуваних методів визначається характером критерію.

Формування промислових кластерів у країнах із транзитивною економікою значно утруднено. У роботі [1] розглянутий ряд причин такого положення у відношенні Росії, однак вони характерні для більшості країн СНД. *По-перше*, вузькі експортні можливості промисловості в цілому, домінування в ряді країн галузей у сфері видобутку й продажу енергоресурсів, наявність галузей, ще не охоплених процесами кластеризації. *По-друге*, економічна й організаційна слабкість промислових кластерів у

більшості країн на пострадянському просторі (за винятком Казахстану, де досягнуті успіхи в розвитку кластерів завдяки консультаційній підтримці команди М.Портеру), їх нестійка й фрагментована структура, що обумовлено відсутністю підтримуючих інститутів, нерозвиненістю інфраструктурних організацій і спеціалізованих інститутів і т.д. По-третє, слабкий розвиток малого й середнього підприємництва. По-четверте, невикористання або використання не повною мірою досвіду закордонних практик організації й підтримки кластерних утворень. В-п'ятих, відсутність об'єктивних і системних досліджень по їхній ідентифікації й оцінці. У відношенні України до цього необхідно додати зайво складну й нестабільну систему оподаткування, незадовільну законодавчу підтримку (зокрема, залучення інвестицій), недосконалість податкової й митної політики, непрозорість діяльності підприємців і ін.

Таблиця 2. Перелік параметрів регресійних моделей

Результуючі показники діяльності кластера			
Чисельність персоналу	Темп зміни чисельності персоналу	Рентабельність	Тенденція зміни рентабельності
Зовнішні фактори			
Частка закордонних по-стачальників матеріалів	Конкуренція за трудові ресурси	Частка регіональних постачальників матеріалів	Величина технологічних бар'єрів
Частка експортованої продукції	Частка міських постачальників матеріалів	Розмаїтість устаткування, можливого для придбання в районі	
	Взаємини з районними органами влади		
Внутрішні фактори			
Дистрибуторство наукомісткої продукції		Організаційно-правова форма	Доступ до дешевих факторів виробництва
Наявність власних офісних приміщень		Наявність власних виробничих площ	Якість виробничих процесів
		Забезпеченість офісними приміщеннями	Частка зайнятих у НДДКР
		Використання розробок з бюджетних НДДКР	

У ряді досліджень констатована необхідність розробки механізму розвитку кластерів з урахуванням змінних умов, із залученням до обговорення представників

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

бізнес-співтовариства й органів влади. Такий підхід до формування майбутнього економіки й науки відомий як методологія Форсайт (foresight - погляд уперед) - систематичний процес побудови бачення майбутнього науки, технології, економіки й суспільства, вироблення комплексного бачення майбутнього й узгодження шляхів його досягнення, націлений на підвищення якості прийнятих рішень і прискорення спільних дій. Класичне визначення «технологічного Форсайта» дане Б. Мартіном, що так позначив процес оцінки довгострокових перспектив розвитку науки. Згодом ця програма була поширена на більш загальні задачі економічного розвитку. Початком застосування цього підходу, що базується на методі Delphi, вважаються 50 - 60-е рр. ХХ ст., коли він був здійснений у США в галузі оборонних досліджень. У цей час його використовують у Японії, Франції, Великобританії, Австрії, Швеції, Іспанії, Росії й ін.

Концепція Форсайт включає синтез п'яти «Сі»: commitment, communication, concentration on the long term, coordination, consensus (спрямованість, комунікації, концентрація на довгостроковій перспективі, координація, консенсус). Заставою успішної реалізації програми є злагоджена робота бізнесу, наукового співтовариства, органів державної влади й цивільного суспільства, які намагаються прийти до консенсусу на основі розроблених фахівцями сценаріїв розвитку суспільства. Технологія проведення Форсайта включає вибір цільової настанови - у розрізі обговорюваної теми це може бути прогноз розвитку економіки регіону при формуванні ефективних кластерних структур; визначення кола галузей, підприємства яких можуть скласти основу кластерів; прогнозування перспектив розвитку нових технологій і випуску нових продуктів в обраних сферах; визначення ймовірних можливостей росту конкурентоспроможності галузей, у яких планується розвиток кластерів та ін. Далі результати прогнозу зіставляються з відомими або експертно встановленими результатами розвитку подібних досліджень і розробок, що дозволяє оцінити потенціал власних виробників і ухвалити рішення щодо підтримці найбільш перспективних програм. У різних країнах ця технологія ґрунтується на різних методологічних і організаційних принципах. Як правило, організація проведення Форсайта містить у собі ряд послідовних кроків: виявлення бачення майбутнього різними верствами суспільства: наукою, бізнесом, урядом, населенням; оцінка ринків і потреб регіону, у якому передбачається впровадження програм; моніторинг стану досліджень і розробок; формування груп експертів, опитування й обробка результатів; вибір пріоритетних напрямків з урахуванням отриманої на першому етапі інформації; організація суспільного обговорення макета Форсайта; твердження й поширення результатів Форсайта.

Для України проект «технологічний Форсайт» може виявитися інструментом, що дозволяє позначити пріоритети реалізації національної державної політики в сфері створення ефективних кластерних структур.

Література:

1. Евтюхин Д.В. Ключевые аспекты кластеризации промышленности России // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» - Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества, 2008. – С.76- 84
2. Ефимычев Ю.И., Промышленные кластеры и экономический рост/ Ю.И.Нестеров, И.В.Захаров // Вестник Нижегородского гос. ун-та им. Н.И. Лобачевского: сер. Экономика и финансы. –2005. – № 1.– С. 15-18.
3. Кузьмін О. Нова парадигма оцінки інвестиційної привабливості регіонів: від конкретного до загального/ О.Кузьмін О., І. Комарницький. - Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2003. – 26 с.
4. Марков Л.С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах/ Л.С.Марков, М.А.Ягольницер. - Новосибирск: ИЭОПП, 2006 – 196 с.
5. Нестеров А.В. Инновационная активность деятельности предприятий как основа промышленной политики региона/ А.В.Нестеров, В.В.Шмелев// Вестник НГУ. Серия: социально-экономические науки. – 2006. - Т. 6. Вып. 1. - С. 112–115.
6. Николаев М.В. Организационно-экономические формы межрегиональной интеграции в условиях глобализации. – СПб.: СПб ГИЭУ, 2004. – С. 87–95.
7. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2006. – 602 с.
8. Проскура Д.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов /Д.В.Проскура, Е.М.Рогова, Е.А.Ткаченко.//Проблемы современной экономики. – 2008. - №4(28).- Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>
9. Прохорова Н.Г. Кластеры в национальной экономике// Электронный журнал ВлГУ. – 2007. - №.3 – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=685>
10. Рыжаков Е.Д. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона // Вестник Чувашского университета.- 2008. - № 1.- С. 457-462
11. Рыжаков Е.Д. Кластерное развитие как приоритетный путь реформирования государственных и муниципальных финансов региона//Стратегические приоритеты развития государственных и муниципальных финансов в условиях реформирования бюджетного процесса // Матер. всерос. науч.-прак. конф. Волгоград: ЦПК, 2007.- С.227-232.
12. Третьяк В.П. - Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html
13. Хану М. Основные положения отчета о конкурентоспособности Украины 2008. Навстречу экономическому росту и процветанию / М.Хану, Т.Гейгер // Всемирный Экономический Форум. – Женева. - 2008. - Режим доступа: <http://www.weforum.org/>.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС І ЙОГО ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ

В статті розглядаються питання якісного аналізу інноваційного процесу з позицій системного підходу. Це дозволило розглянути основні характеристики інноваційного процесу як цілісної системи з метою найбільш точного відображення його сутності і місця в інноваційному розвитку підприємства.

In the article the questions of high-quality analysis of innovative process are examined from positions of approach of the systems. It allowed to consider basic descriptions of innovative process as an integral system with the purpose of the most exact reflection of his essence and place in innovative development of enterprise.

Ключові слова: Інноваційний процес, системний аналіз.

Keywords. Innovative process, analysis of the systems.

Головна практична задача системного аналізу при вирішенні задач управління інноваційним процесом полягає в тому, щоб знайти і описати задачу управління, яка виникла у внутрішньому або зовнішньому середовищі, застосувати такі методи дослідження і обґрунтувати такі додаткові зв'язки, які змогли б забезпечити необхідну ефективність системи.

У науковій літературі, яка присвячена проблемам управління, значна увага приділяється теорії систем, центральним об'єктом управління якої виступає система з її характерними властивостями і особливостями. В загальній теорії організації систем розглядається проблема побудови комплексу «функція-структура», досліджуються різні аспекти (філософські, методологічно-методичні, соціальні) системи, її функціональні процеси і системоутворюючі фактори [1; 2; 3].

Інноваційний процес розглядається як процес послідовного перетворення ідеї в товар через етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, інноваційного маркетингу, виробництва і збуту. Таким чином, – це процес створення, освоєння і поширення тих техніко-економічних ідей, практичне застосування яких призводить до отримання певного суспільно-економічного ефекту [4, с. 75].

В загальному вигляді інноваційний процес розглядається як сукупність двох комплексів робіт [5, с. 32]:

Комплекс А. Науково-дослідна діяльність в даній предметно-прикладній області: аналітичного (аналіз і дослідження) і творчого (розробки) характеру.

Комплекс В. Організаційно-управлінська діяльність, яка включає аналіз перспективності і доцільності інновації, оцінку ступеню її корисності, прагматичності; аналітичні і маркетингові дослідження і роботи (дослідження зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей і ресурсів); аналіз наукових, соціальних, економічних наслідків інновацій, можливих комерційних та інших результатів, властивості дифузії інновації;

пошук джерел фінансування, вирішення задачі застосування інноваційного продукту (ринку для його комерційної реалізації) і його просування в це середовище: експертиза інноваційних ідей і проєктів; їх бізнес-аналіз і бізнес-планування; адаптація правових питань, що пов'язані з об'єктами інтелектуальної власності і їх використання; організаційне управління.

Вказані комплекси інноваційних робіт розвиваються паралельно, при цьому вони іноді тісно між собою пов'язані, іноді перетинаються або об'єднуються, що дозволяє говорити про інноваційний процес як інтеграційну систему.

Таким чином, інноваційний процес потрібно розглядати як єдину динамічну систему, а не як конгломерат окремих складових. З цих позицій при аналізі інноваційного процесу головним може виступити теорія систем, методика системного підходу і системного аналізу. Тільки системне бачення інноваційного менеджменту дозволяє найбільш повно дослідити інноваційні процеси, провести не тільки їх аналіз, але й синтез.

Розглянути основні характеристики інноваційного процесу з позицій системного аналізу з метою найбільш точного відображення його сутності і місця в інноваційному розвитку підприємства.

Сутність системного підходу зводиться до того, що діяльність будь-якої частини системи здійснює деякий вплив на діяльність всіх інших її частин. Це виходить з відомого принципу діалектики, який вимагає розглядати всі явища в їх причинній залежності. Із цього виходить, що для аналізу і оцінки будь-якого явища потрібно визначити всі існуючі суттєві взаємозв'язки і визначити його вплив з урахуванням цих взаємозв'язків на поведінку всієї системи. Останнім часом інноваційний процес формується в більшості випадків на інноваційних підприємствах відкритого типу, які широко використовують в тому числі інноваційний аутсоринг. З цього погляду найбільш важливим, на нашу думку, є визначення окремих складових інноваційного процесу і ефективних їх взаємозв'язків. Модель відкритої інновації дозволяє задіяти унікальні внутрішні знання і поєднати їх із зовнішньою інформацією з метою отримання переваги, що сприяє більшій диференціації продуктів, послуг і процесів. Це може забезпечити стабільне зростання доходів, прибутків і прибутковості на рівні, вищому за середній.

В якості основних характеристик організації з позицій системного аналізу виділяють процес, структуру, людей і цілі. Аналіз базується на закономірностях системної цілісності об'єкта, на взаємообумовленості структури і функції. При цьому в залежності від вектору цього аналізу, тобто направленості структури до функції або навпаки, виділяють дескриптивний і конструктивний аналіз. Основна ціль дескриптивного аналізу спрямована на визначення того, як функціонує система, в якій задана структура. Конструктивний аналіз передбачає підбір під задані цілі функцій структури системи. Обидва аналізи часто доповнюють один одного.

Технологія системного аналізу являє собою сукупність етапів з реалізації методології системного підходу з метою отримання інформації про систему. В

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

системному аналізі виділяють такі етапи [6]: формулювання основних цілей і задач дослідження; визначення меж системи, відокремлення її від зовнішнього середовища; складання списку елементів системи (підсистем, факторів, змінних); виявлення сутності цілісності системи; аналіз взаємопов'язаних елементів системи; побудова структури системи; встановлення функцій системи і її підсистем; узгодження цілей системи і її підсистем; уточнення меж системи і її підсистем; аналіз явищ емерджентності; конструювання системної моделі.

Для системного аналізу характерна наявність визначених типів стандартних компонентів, які практично завжди присутні в аналізі проблеми. Поєднання цих характерних елементів у визначеній послідовності, яка диктується структурою проблеми і причинно-наслідковими зв'язками, призводить до системного рішення. Таким чином, властивості, поведінка або стан, якими володіє система, відрізняються від властивостей, поведінки або стану окремих підсистем або елементів, що її утворюють. Система – це множина елементів, які неможливо розподілити на окремі складові. Основними складовими її вважаються вхід, процес або операція і вихід.

В будь-якій системі вхід складається з елементів, які класифікуються за роллю в процесах, які протікають в системі. Перший елемент входу – це той, над яким здійснюється деякий процес або операція. Цей вхід виступає навантаженням системи (сировина, матеріали, кадри, енергія, інформація). Другий елемент входу є зовнішнє середовище, під яким розуміють сукупність факторів і явищ, які впливають на процеси системи і не підлягають прямому управлінню зі сторони її керівників. Третій елемент входу забезпечує розміщення і переміщення компонентів системи, наприклад, різних інструкцій, положень, наказів, тобто задає закони організації і функціонування, цілі, обмежувальні умови тощо.

Друга частина системи – це операції, процеси або канали, через які проходять елементи входу. Важливим тут є визначення механізму функціонування системи і управління, як легітимної підстави для проведення процесу. Система повинна будуватись таким чином, щоб необхідні процеси впливали на кожен вхід за визначеним законом або методикою функціонування у відповідний час з метою досягнення бажаного результату.

Третя частина системи – вихід, це продукт або результат діяльності. Система на своєму виході повинна задовольняти ряд критеріїв, найважливіші з яких – стабільність і надійність. За результатами виходу можна робити висновки про ступінь досягнення цілей, що поставлені перед системою.

При дослідженні інноваційного процесу використовуються методи декомпозиції, в основі яких лежить набір правил поділу системи на окремі елементи за умов зберігання цілісності системи. На основі проведеного аналізу еволюції систем формування різних моделей інноваційних процесів визначимо підсистеми і елементи, які існували і існують у всіх моделях.

Стосовно інноваційного процесу можна виділити три підсистеми: підсистема новаторів; підсистема імітаторів; підсистема користувачів нововведень.

Важливим вважається виокремлення початкової і кінцевої стадії кожної підсистеми інноваційного процесу для з'ясування його меж. Це можливо зробити за допомогою визнання тих знань, що є на вході, і тих результатів, що є на виході інноваційного процесу в кожному конкретному випадку. Стандартні компоненти інноваційного процесу з позиції системного аналізу представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Стандартні компоненти інноваційного процесу з позиції системного аналізу

Підсистема	Вхід (знання, інформація)	Вихід (результати: знання, інформація, інноваційний продукт)
Новатори	<ul style="list-style-type: none"> - наукові знання про устрій природних, матеріально-технічних і соціальних систем; - маркетингові знання про потреби ринку і їх еволюцію; - практичні знання, засновані на узагальненні минулого технічного, економічного і соціального досвіду; - знання про наявність або можливість залучення людських, ринкових, інтелектуальних або інфраструктурних активів. 	<ul style="list-style-type: none"> - результати наукових досліджень; - результати аналізу ринку збуту; - результати практичного досвіду; - інтелектуальний капітал організації і напрями його розвитку.
Імітатори	<ul style="list-style-type: none"> - знання про результати наукових досліджень; - знання про результати аналізу ринку збуту; - практичний досвід; - знання про інтелектуальний капітал організації. 	<ul style="list-style-type: none"> - продаж або порушення прав на об'єкти інтелектуальної промислової власності і отримання власного виробничого і комерційного досвіду; - продаж франшисної ліцензії; - продаж готового технологічного циклу; - впровадження у виробничу, комерційну діяльність нового технологічного циклу власними силами.
Користувачі нововведень	<ul style="list-style-type: none"> - знання про можливості технічного розвитку підприємства і можливості адаптації до основних параметрів об'єкту; - знання про вимоги споживача, способи просування нового товару на ринок, можливу трансформацію потреб і адаптації до них; - знання про конкурентне середовище організації і можливості адаптації до нього; - знання про наявність ресурсів і інтелектуальний потенціал організації, можливість появи нових загроз. 	<ul style="list-style-type: none"> - торгівля і оборот об'єктами інтелектуальної власності або інформацією; - виробництво і продаж інноваційних товарів і послуг, а також матеріалізованих в обладнанні технологій і способів виробництва (процесів); - виробництво і продаж інноваційних підприємств, які мають найвищу додану вартість і можуть домінувати в окремих галузях і ринках.

Аналіз функцій системи дозволяє правильно виявити поведінку системи, прояв її властивостей. Функції визначають напрям активності, яка взаємодіє із середовищем. В системі існують функціональні залежності, які визначають основні напрями функціонального аналізу. За змістом функціональний аналіз – це визначення функціональних залежностей, які демонструють і пояснюють активність системи. Оскільки для будь-якої системи характерна наявність внутрішнього і зовнішнього середовища, тому властиві внутрішні і зовнішні функції.

Зовнішні функції – це активні впливи системи, які спрямовані на оточуюче середовище для досягнення поставлених цілей, вони визначають реакцію системи на зовнішнє середовище і стійкі зв'язки з ним. Зовнішні функції інноваційного процесу – це: перетворювальні функції, які властиві для процесів створення систем, перетворюють навколишнє середовище, приводять його у відповідність зі своєю сутністю; пасивні функції – це пасивне функціонування системи в короткий термін часу, який, як правило, пов'язаний із кризами; споживчі функції, які властиві для інноваційного процесу як системи, що отримує із зовнішнього середовища енергію, інформацію, ресурси; функції поглинання, які характеризують інноваційний процес як активне утворення, яке не тільки знаходиться в стані взаємодії із середовищем, але й активно поглинає із оточення системи її елементи; адаптивні функції, які характерні для всіх інноваційних процесів; обслуговуючі функції, які обслуговують системи більш високого порядку.

Внутрішні функції інноваційного процесу визначаються тим, що виконання ним зовнішньої роботи призводить до мобілізації системи, підвищення її активності. Вони визначають важливі умови функціонування, при якому вимагається постійне регулювання елементів, взаємозв'язків між ними тощо. Внутрішніми функціями інноваційного процесу можуть бути: розпорядча, тобто закріплення за елементами і підсистемами визначених дій; координації і узгодження, згідно яких проходять сумісні дії елементів; субординації і підлеглості, які припускають розподіл між елементами координаційних або субординаційних відношень; контрольна, яка здійснює перевірку відповідності дії визначеній нормі; цілеспрямовуюча, яка визначає цілі функціонування і розвитку системи.

В табл.2 показані основні функції окремих підсистем інноваційного процесу, аналіз яких дозволяє виявити їх місце в національній інноваційній системі. Важливим є те, що слабке функціонування будь-якої із наведених підсистем спричиняє незадовільне функціонування всієї системи загалом.

Елементи інноваційного процесу – це відносно неподільні частини цілого, які в сукупності утворюють його систему. Елемент визначається неподільним у межах зберігання визначеної якості системи. Елементи системи відрізняються від підсистем тим, що підсистеми формуються із елементів системи за функціональною ознакою, тобто для реалізації визначеної внутрішньої функції системи.

Таблиця 2. Основні функції окремих підсистем інноваційного процесу, які обумовлюють їх цільове призначення

Новатори	Імітатори	Користувачі нововведень
<p>1. Відкриття нового фундаментального знання. Сьогодні кожна з країн-новаторів спеціалізується на розробці одного або декількох напрямів, в яких історично склалися в даній країні сильні наукові школи.</p> <p>2. Сприйняття знання, відкритого світовою фундаментальною наукою. На додаток до декількох глибоко опрацьовуваних фундаментальних напрямів, що становлять спеціалізацію даної країни (галузі, організації) у фундаментальних дослідженнях, новатори традиційно мають інститути, що відстежують наукові відкриття інших країн.</p> <p>3. Перетворення нового знання в базисні інновації. Існування фундаментальної науки, підготовленої до глибокого розуміння відкриттів, що здійснюються, є необхідною умовою для виявлення шляхів використання нового знання на практиці, тобто для створення базисних інновацій.</p>	<p>1. Сприйняття базисних інновацій і продукування на їх основі кластерів удосконалених інновацій.</p> <p>2. Практичне використання удосконалених інновацій.</p> <p>3. Відбір найбільш ефективних варіантів удосконалених інновацій.</p>	<p>Безпосередня асиміляції знанієвих, інформаційних, інноваційних і інших ресурсів, циркулюючих в соціально-економічній системі до виробництва інноваційної продукції.</p>

Інноваційний процес складається з таких елементів: інфраструктура, фінансово-інвестиційні ресурси, кадри, нормативно-правова база, інформація, інтелектуальна власність, маркетинг, матеріальні ресурси. Кожна підсистема інноваційного процесу складається з визначених елементів і характеризується властивим набором їх якісних характеристик, які втілюють цей процес. Якісні характеристики інноваційного процесу в межах його підсистем і елементів розглянуто в табл. 3.

Визначення структур, тобто законів композиції пояснює процеси, які являють собою розгляд елементів системи в часі. Структура системи – це сукупність стійких зв'язків між елементами системи, які забезпечують її цілісність і тотожність самій собі. В теорії системного аналізу розрізняють характеристики організації системи і структури системи.

В загальному вигляді існують два способи організації інноваційного процесу: на основі внутрішньої організації інноваційного процесу, коли інновація створюється і

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

освоюється всередині фірми; на основі зовнішньої організації інноваційного процесу, коли одна або декілька функцій реалізуються сторонніми організаціями.

Таблиця 3. Формалізація якісних характеристик окремих підсистем інноваційного процесу в межах його підсистем і елементів

Елементи інноваційного процесу	Підсистеми інноваційного процесу		
	Підсистема новаторів	Підсистема імітаторів	Підсистема користувачів нововведень
Інфраструктура	Неформальна структура	Функціональна організація	Децентралізована структура з метою мотивації нижніх рівнів, об'єднання централізованих підрозділів
Фінанси і інвестиції	Державний бюджет, в тому числі по програмам рішення найважливіших науково-технічних проблем	Власні кошти промислових організацій, кошти замовників, державний бюджет	Власні кошти організацій, емісія цінних паперів і банківські кредити, підтримка зі сторони держави
Кадри	Основні властивості - творчість, ентузіазм, швидка реакція на потреби клієнтів	Основні властивості – визначення напрямлень зростання, розвиток функціональної структури, формальні системи контролю, стимулювання і планування діяльності	Основні властивості – делегування повноважень, сприйняття нововведень, розроблення інноваційної стратегії розвитку
Нормативно-правова база	Акти законодавства, які визначають основи державної політики у сфері науково-технічної політики держави	Акти законодавства, які визначають основи державної політики у сфері науково-технічної і інноваційної політики держави	Закони України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»

Продовження табл. 3

Інформація	Інформація про наукові дослідження і розробки, ринок інтелектуальної продукції.	Інформація про технічні проекти, технічні і економічні характеристики прототипу, про ринок інтелектуальної власності, ринок інноваційної продукції.	Техніко-економічна інформація ведення виробничої діяльності (витрати, ресурсомісткість, ціни, асортимент, прибуток, ефективність), інформація про ринки збуту продукції і ринки постачання сировини, напівфабрикатів і комплектуючих, про конкурентне ринкове середовище, ціни, якість, обсяги продаж маркетингові дослідження поведінки споживача
Інтелектуальна власність	Патент, авторське право, ноу-хау	Патент, авторське право, ноу-хау, програмне забезпечення, право на дизайн	Патент, авторське право, програмне забезпечення, право на дизайн, виробничі секрети, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування
Маркетинг	Відсутність конкурентів	Поява конкурентів, перерозподіл ринкових сегментів	Захоплення ринкового сегменту і закріплення на ньому, закріплення споживачів за організацією, стабільний попит, посилення позицій на ринку, дифузія продукції, пошук нових ідей
Матеріальні ресурси	Незначні	Незначні, починають зростати	Значна потреба

Другий спосіб, в свою чергу, може бути класифікований за типом організації інноваційного процесу в залежності від форм і видів передачі визначених функцій: генерація ідей, залучення додаткової робочої сили, надання ресурсів, передача управління менеджерам, управління організованими підприємницькими структурами, виконання конкретних робіт з реалізації підприємницького задуму.

Такий підхід в [7, С.221] покладено в основу визначення структури інноваційних процесів на підприємстві. За цією структурою визначають ключові ознаки класифікації підприємств за характером інноваційної діяльності з урахуванням ринкових і маркетингових аспектів. Це дозволяє виявляти переважаючі типи інноваційної діяльності, що реалізуються на підприємстві.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Системоутворюючі властивості визначають такі функції в системах, які: виступають джерелом виникнення систем, тому що виникнення системоутворюючого фактору означає припинення існування нерегульованості, появу гострої необхідності в існуванні системи; відіграють важливу роль в підтриманні рівноваги системи. Система, що вийшла із рівноваги, включає системоутворюючий фактор, який забезпечує досягнення нею стану гомеостату; забезпечує процес наслідування в системах.

Системоутворюючі фактори розглядаються як сили, які сприяють утворенню системи, вони не обумовлюються і не визначаються внутрішньою необхідністю до об'єднання.

Виходячи із принципів системного підходу, в процесі дослідження інноваційного процесу можна виділити два основні підходи до визначення факторів, які обумовлюють розвиток системи: макропідхід і мікропідхід.

Макропідхід – це погляд на інноваційний процес «зі сторони». Такий підхід припускає комплексне дослідження входів і виходів системи. При цьому інноваційний процес розглядається у вигляді «чорної скриньки». Макропідхід передбачає дослідження зовнішнього середовища, що безпосередньо впливає на розвиток підприємства. Основні системоутворюючі фактори на макрорівні нами визначаються такі: коливання ринкового середовища (зміни споживчого попиту, структури ринку постачальників, конкурентне середовище); цикли техніко-технологічних і організаційних нововведень, тобто розвиток науково-технічного прогресу; можливості фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку; державне регулювання інноваційної діяльності.

Основні імпульси змін інтенсивності ресурсних потоків інноваційних процесів на макрорівні показані в табл. 4.

Таблиця 4. Системоутворюючі фактори інноваційних процесів на макрорівні

Підсистеми інноваційного процесу		
Підсистема новаторів	Підсистема імітаторів	Підсистема користувачів нововведень
Кон'юнктура ринку науково-технічної і наукомісткої продукції.	Кон'юнктура ринку інтелектуальної власності.	Конкуренція товарного ринку, можливість отримання значного прибутку, нагромаджений досвід.
Державна науково-технічна політика.	Державна науково-технічна і інноваційна політика.	Державна інноваційна політика.
Потоки інформації і знань, навички, досвід, що відтворюються фундаментальною наукою, новаторами і імітаторами.	Потоки інформації і знань, навички, досвід, що відтворюються новаторами, імітаторами і користувачами інновацій.	Потоки інформації і знань, навички, досвід, що відтворюються новаторами і імітаторами.

Мікропідхід – це дослідження внутрішніх характеристик інноваційного процесу, тобто факторів і чинників, які визначають успіх інноваційної діяльності. Це дослідження інноваційного потенціалу підприємства, рівня його інноваційної активності. Основні системоутворюючі фактори на мікрорівні нами визначаються такі: мотиваційне забезпечення; інтелектуальні ресурси (інтелектуальні можливості кадрів, нематеріальні активи, матеріально-технічні, інформаційні, організаційні, фінансові ресурси); організаційно-управлінські структурні характеристики щодо проведення інноваційної діяльності.

Основні імпульси змін інтенсивності ресурсних потоків інноваційних процесів на мікрорівні показані в табл. 5.

Таблиця 5. Системоутворюючі фактори інноваційних процесів на мікрорівні

Ресурси	Підсистеми інноваційного процесу		
	Підсистема новаторів	Підсистема імітаторів	Підсистема користувачів нововведень
Знання	Особливі вимоги пред'являються до якості знання, яке повинно бути адаптовано до рівня сприйняття блоку новаторів. Функцію відбору і підготовки знання до сприйняття виконують особливі інститути. Потоки знань, що включають неуречвлене знання і нове фундаментальне знання, що поступає з блоку фундаментальної науки глобальної інноваційної системи.	Високі вимоги пред'являються до якості знання, яке повинно бути адаптоване до рівня сприйняття блоку імітаторів. Функцію відбору і підготовки знання до сприйняття виконують інститути. Потоки знань, що включають неуречвлене знання, усвідомлене фундаментальне знання, інноваційні ідеї).	Високі вимоги пред'являються до якості знання, яке повинно бути адаптоване до рівня сприйняття блоку користувачів нововведень. Функцію відбору і підготовки знання до сприйняття виконують маркетингові організації і спеціалісти з інноваційного менеджменту на основі усвідомлення власного досвіду і світових досягнень. Потоки знань системних утворень (підсистем імітаторів і користувачів інновацій глобальної інноваційної системи, блоків імітаторів національної інноваційної системи, національної і глобальної системи, національної і глобальної освітньої системи; держави як підсистеми національного соціуму, що управляє).

Фінансові ресурси	Для забезпечення функціонування потрібний особливої якості фінансовий капітал. Це повинен бути масштабний високоризиковий капітал. Зміна традиційного капіталу згідно вимогам даного блоку здійснюється за допомогою інститутів державного корпоративного фінансування фундаментальних прикладних досліджень. На стадіях створення базисної інновації фіксується невелика питома вага ресурсу нового інвестиційного інституту – венчурного капіталу.	Потрібний особливої якості фінансовий капітал – масштабний; ризиковий (успішним виявляється не більше одного з десяти проєктів); середньо-довгостроковий, з вираженою орієнтацією на прибуткове повернення інвестиції. Донорами такого капіталу є інститути венчурного інвестування, прямих вкладень в інновації корпоративного сектора, прямої і непрямой державної підтримки інноваційної діяльності.	Потрібний капітал створюється за рахунок власних коштів малих, середніх і великих підприємств, кредитів, залучених коштів, іноді, за рахунок державного фінансування. Можливо залучення венчурного капіталу.
Ресурс речовинного капіталу	Не потребує значних підготовчих змін.	Розвиток ризикових дослідницьких робіт і експериментальних виробництв малого бізнесу не вимагає одноразових великих капітальних вкладень з боку користувача, але потребує якості, що відповідає сучасним стандартам і дозволяє виконувати у разі необхідності унікальні операції. Такого плану речовинний капітал відтворюється інститутом лізингу, а також інститутами сумісного використання речовинного капіталу (технопарки, інноваційні інкубатори бізнесу, договори про оренду лабораторного устаткування науково-дослідних інститутів і вищих навчальних закладів тощо).	Речовинний капітал потребує стадії підготовки і освоєння виробництва для створення інноваційного підприємства.

Управлінський ресурс	Особливі вимоги пред'являються до якості управління, оскільки наукові дослідження є творчим видом діяльності, до якого не застосовні традиційні управлінські підходи, що припускають нормування витрат часу і ресурсів. Потрібно враховувати низьку передбачуваність результатів і можливість зовнішнього впливу на робочий процес.	Особливої якості вимагає підприємницька здатність до інноваційної діяльності, яка відтворюється інститутами державного і корпоративного управління науковими дослідженнями, а також в рамках нового інституту венчурної діяльності.
Людські ресурси	Особливі вимоги пред'являються до якості праці. Забезпечення блоку новаторів людським ресурсом необхідної якості здійснюється системами вищої освіти, підготовки наукових кадрів (аспірантура, докторантура), а також «імпорту» наукових кадрів, що проводиться в руслі державної політики.	Високі вимоги пред'являються до професійних якостей трудового ресурсу. Ефективні стереотипи професійної поведінки створюються і відтворюються, зокрема, шляхом «імпорту» і обміну кадрами, екстернального і дистанційного навчання, підвищення кваліфікації тощо.

Важливою складовою частиною системного підходу виступає цілеспрямування, яке визначає відповідний аспект організації системи. Ціль – це ідеальне передбачення результату діяльності, її регулятор.

Природним станом системи є гомеостат, тобто функціональна рівновага. Але система може бути спрямована і на інші стани, які являють собою інтеграцію, адаптацію, агресію, руйнування, створення або спокій. З точки зору значимості для системи цілі класифікують на стратегічні, які призводять до якісних перетворень системи, найбільш сильним її впливам на зовнішнє середовище, і тактичні, які пов'язані з локальними змінами системи і незначним впливом на середовище.

Ціль системи являє собою ієрархію простих позицій. Послідовний розподіл цілей на прості складові (підцілі) називають декомпозицією. Згідно декомпозиції цілі мають декілька рівнів, які мають такі властивості:

- цілі нижнього рівня ієрархії підпорядковані цілям верхнього;
- цілі верхнього рівня на можуть бути досягнуті, доки не будуть досягнуті цілі найближчого нижнього;
- цілі неелементарні розпадаються на елементарні (неелементарні цілі не можна досягти, доки не будуть досягнуті елементарні).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Основними цілями нижнього рівня ієрархії інноваційного розвитку можуть бути: формування стратегічних напрямів розширення теоретичних знань, вибір пріоритетних напрямів розвитку, отримання нових даних про процеси, явища, закономірності, які існують в досліджуваній області; стратегічні цілі щодо збільшення обсягу знань для більш глибокого розуміння досліджуваного предмету; цілі вирішення конкретних наукових проблем щодо створення нової продукції, отримання рекомендацій, інструкцій методик, розрахунково-технічних матеріалів тощо; проведення експерименту, співставлення його результатів з теоретичними дослідженнями, оцінка повноти вирішення задачі, можливості забезпечення виробництва необхідними ресурсами; розробка тактичних і оперативних цілей щодо впровадження результатів наукових розробок у виробництво, адаптація нових технологій і способів організації виробництва; вихід на ринок, захоплення незайнятого сегменту ринку; дифузія інноваційної продукції згідно проведеного дослідження нових вимог і потреб споживачів.

Основними цілями верхнього рівня ієрархії підпорядкованості виступають: ефективність, задоволення потреб, запобігання загроз.

Щоб визначити міру залежності частин від цілого і міру їх самостійності (автономності), потрібно виходити із функціональної ролі, яку відіграє кожна система, що має своє визначене цільове значення. Цільова функція системи виступає головним фактором, який обумовлює характер взаємодії між її компонентами.

Висновки. Особливість інноваційного управління полягає в тому, що інноваційний процес можна представити, як визначений спосіб організації і управління інноваційною діяльністю. Інноваційні процеси, не зважаючи на різноманітність, тісно пов'язані і залежні. Це обумовлює необхідність створення моделей управління інноваційним процесом на підприємстві. Інноваційні процеси неможливо моделювати без представлення їх у вигляді системи. Їх ціллю завжди є новий рівень розвитку підприємства.

Література:

1. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем: [учеб. пособие] / А. И. Уемов. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
2. Юдин Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: Методологические проблемы современной науки / Э. Г. Юдин. – М.: Наука, 1978. – 391 с.
3. Петрушенко Л. А. Единство системности, организованности и самодвижения / Л. А. Петрушенко. – М.: Мысль, 1975 – 146 с.
4. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика : [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
5. Товстых Л. Е. Зона особого внимания интересов в инновационном развитии России и специфика инновационных процессов в ней / Л. Е. Товстых // Инновации. – 2005. – № 5. – С. 30-34.
6. Плотницкий Ю. М. Теоретические и эмпирические модели социальных процес сов : [учеб. пособие для вузов] / Ю. М. Плотницкий. – М.: Логос, 1998 – 280 с.
7. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие – М.: «Анкил», 2003. – 220 с.

СПОСОБИ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

В статті визначено способи моделювання розвитку інноваційних регіональних систем, показані особливості дослідження інноваційних соціально-економічних регіональних систем, представлено напрями інформаційно-аналітичної підтримки інноваційного розвитку регіональних систем.

In the article the methods of innovative regional systems' development modeling have been defined, the peculiarities of innovative socio-economic regional systems research have been shown; the directions of information-analytical support of innovative regional systems development have been suggested.

Ключеві слова: регіональні системи, розвиток, модель, моделювання, інформаційна підтримка.

Key words: regional systems, development, model, modeling, informational support.

Управління інноваційним розвитком підприємств регіону здійснюється в умовах дії різноманітних чинників зовнішнього оточення і повинне ґрунтуватися не тільки на глибокому аналізі ринку, оцінці позиції підприємства на ринку, усвідомленні конкурентних переваг, але і на зовнішньому аналізі, основне призначення якого – визначити можливості і погрози, які можуть виникнути для підприємств регіону в майбутньому, а також визначити стратегічні перспективи.

Не дивлячись на очевидне значення важливості аналізу зовнішнього оточення, урахування специфіки зовнішнього середовища стикається з певними труднощами психологічного і інформаційного плану. Будь-які поширені теоретичні положення та інструменти стратегічного аналізу є нежиттєздатними і не працюють без відповідної інформаційної підтримки. Необхідність інформаційної підтримки інноваційного розвитку регіональних систем актуалізує звернення до теоретичних положень інформаційно-аналітичної регіоналістики, яка включає як загальні питання інформаційного забезпечення управління регіональними системами, так і специфічні питання формування інформаційної бази та моделювання інноваційного розвитку регіональних виробничих систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми розвитку регіональних виробничих систем на основі активізації інноваційних чинників знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних вчених, як О.І. Амоша, В.П. Бабиц, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, С.М. Ілляшенко, Л.І. Федулова, О.В. Князь, О.С. Єфремов та ін. Разом з тим, недостатньо вирішеними залишаються такі важливі аспекти проблеми забезпечення інноваційного розвитку, як формування інформаційної бази та моделювання інноваційного розвитку регіональних виробничих систем.

У статті визначено способи моделювання розвитку інноваційних регіональних систем, показані особливості дослідження інноваційних соціально-економічних

регіональних систем, представлено напрями інформаційно-аналітичної підтримки інноваційного розвитку регіональних систем.

Ефективним засобом дослідження регіональної системи управління інноваційним розвитком є моделювання – процес розробки моделі. Під моделлю розуміється аналог, „замінник” фрагмента дійсності, який за певних умов відтворює властивості оригіналу, що цікавлять дослідника, при конкретній постановці завдання. Розробка моделі є першим необхідним етапом сучасного наукового дослідження будь-якого процесу або явища. З позиції наукової методології модель орієнтована на управління досліджуванним процесом, а теорія, як абстрактний концептуальний засіб, має на меті пояснення процесів, явищ, тобто функція прогнозу теорії орієнтована на пояснення явищ. Таке зіставлення теорії і моделі характерне при рішенні економічних задач. Так, Н. Г. Менкью розглядає моделі як спрощені теорії, що дозволяють вивчати взаємозв'язки між різними економічними індикаторами [1]. Але між соціально-економічними та ідеальними економічними моделями є істотна відмінність.

Економічні і, особливо, економетричні моделі приймають до уваги лише невелике число чинників, що впливають на змінні; при виявленні виду цих зв'язків вже виходять з певних припущень про поведінку людей і обмеження, при яких люди повинні робити вибір. В протилежність цьому, моделі соціально-економічних явищ є більш складними, оскільки в них повинні бути виражені не лише ці зв'язки, але і самі припущення і обмеження; саме цим обумовлено існування лише невеликої кількості реальних моделей, що описують соціально-економічні процеси і явища.

Послідовність моделювання та класифікація моделей істотно розрізняються навіть в межах однієї науки і багато в чому залежать від схильності дослідників. Формуючи когнітивну модель об'єкту дослідник прагне відповісти на конкретні питання, тому вона відображає лише певну сторону явища, процесу. Когнітивна модель відображає особливості сприйняття їм модельованого явища і, тим самим, є суб'єктивним віддзеркаленням соціальної дійсності в розумінні дослідника, включаючи його установки і цілі, парадигми і перспективи, яких він дотримується.

На наступному етапі моделювання формується змістовна модель, яка дозволяє отримати нову інформацію про поведінку об'єкту, виявити певні взаємозв'язки і закономірності. Одним з видів змістовних моделей є когнітивні карти [2, 3]. З ними тісно пов'язані концептуальні моделі, в яких використовуються теоретичні концепції даної області знання. Виділяють три типи концептуальних моделей, відповідних їх функціям (описовою, пояснювальною, прогнозною): логіко-семантичні, структурно-функціональні, причинно-наслідкові. Причинно-наслідкові моделі, зокрема, стають такими після візуалізації когнітивних карт. Прикладом причинно-наслідкових моделей служать ієрархічні моделі, що розглядаються в „маргінальному” варіанті [4].

Важливим видом моделей є інформаційні моделі, як проміжні між концептуальними і формальними. Сама краща концептуальна модель не може служити надійним засобом пояснення і прогнозування без їх „наповнення” фактами, отриманими в результаті обробки даних масових соціологічних опитів і/або опиту

експертів, даних соціально-економічної статистики, або в результаті вторинного аналізу опублікованих даних. Найбільший ефект досягається у разі паралельного використання різномірної інформації.

У зв'язку з особливостями соціально-економічних систем, що обмежують розробку адекватних математичних моделей соціально-економічних процесів великий інтерес представляє імітаційне моделювання економічних процесів. За останні роки методи імітаційного моделювання істотно змінилися, і стали не тільки наукою, але і різновидом комп'ютерних технологій, точніше, високорівневою інтелектуальною інформаційною технологією. З її допомогою забезпечуються два види дій: роботи із створення або модифікації імітаційної моделі; експлуатацію імітаційної моделі і інтерпретацію результатів [5]. У сучасному трактуванні імітаційне моделювання – це „поширений різновид аналогового моделювання, що реалізується за допомогою набору математичних інструментальних засобів, спеціальних імітуючих комп'ютерних програм і технологій програмування, що дозволяють за допомогою процесів-аналогів провести цілеспрямоване дослідження структури і функцій реального складного процесу в пам'яті комп'ютера в режимі імітації, виконати оптимізацію деяких його параметрів [5].

Як інформаційна технологія, імітаційне моделювання включає наступні основні етапи:

структурний аналіз процесів, на якому проводиться формалізація структури складного реального процесу шляхом розкладання його на підпроцеси, що виконують певні функції і взаємні функціональні зв'язки, що існують, згідно гіпотезі, розробленої робочою експертною групою;

формалізований опис моделі, в рамках якого графічне зображення імітаційної моделі, функції, що виконуються кожним підпроцесом, умови взаємодії всіх підпроцесів і особливості поведінки модельованого процесу (тимчасова, просторова і фінансова динаміка) повинні бути описані на спеціальній мові для подальшої трансляції;

побудова моделі, яка зводиться до формування моделі (трансляції і редагування зв'язків) і верифікації (калібруванню) параметрів за допомогою спеціальних вибраних тестових прикладів;

проведення екстремального експерименту для оптимізації певних параметрів реального процесу, заснованого на теорії планування експерименту.

Не дивлячись на підтримку сучасними комп'ютерними технологіями, імітаційне моделювання є трудомістким і достатньо тривалим процесом, успішна реалізація якого вимагає спеціальних знань не тільки в деякій області, але також в області комп'ютерних технологій і математичної статистики, зокрема такому відносно новому його розділі, як теорія планування екстремального експерименту.

Використання імітаційного моделювання для вирішення завдань управління інноваційним розвитком регіональних систем, пов'язаних, зокрема, з реалізацією функції стратегічного планування в регіоні, що припускає облік можливих змін зовнішніх і внутрішніх умов, представляється проблематичним.

Ще один вид формальних моделей – комп'ютерні моделі, а також пов'язані з ними перспективи застосування комп'ютерного моделювання. Принципи комп'ютерного моделювання можна наочно представити на прикладі моделі електорального процесу Т. Брауна [6], заснованої на взаємодії індивідів. Хоча ця модель відноситься до сфери соціальної політики, вона може бути використана і в області економіки, оскільки з її допомогою можуть бути описані близькі за природою процеси дифузії інновацій. Сутність цієї моделі полягає у формулюванні як вирішального правила гіпотези про ухвалення електорального рішення відповідно до правил простої більшості. При цьому враховуються думки індивіда і заданого числа його найближчих сусідів в попередній момент часу, які задаються відповідними параметрами комп'ютерної моделі. Апробація моделі показала, що при достатній тривалості прогону моделі розподіл електоральних переваг істотно відрізнявся від результатного, що свідчить про працездатність комп'ютерної моделі, побудованої на даному принципі.

Застосування успішно працюючих в природних і технічних науках методів дослідження систем в соціально-економічній і, тим більше, в інноваційній сфері опиняється неефективним, оскільки необхідно враховувати також і динамічну компоненту. Особливо це відноситься до проблеми дослідження динаміки зміни інноваційних соціально-економічних регіональних систем. До особливостей дослідження інноваційних соціально-економічних регіональних систем можна віднести наступні їх особливості, що відрізняють їх від технічних систем:

- інноваційні соціально-економічні регіональні системи на відміну від технічної не мають постійної структури, яка змінюється в кожен момент часу, ці зміни відбуваються під впливом діючого в даній економіці господарського механізму, а також ухвалених рішень по управлінню різноманітними ресурсами;
- інноваційні соціально-економічні регіональні системи не містять жодної константи, практично всі параметри такої системи перетворюються по нелінійних залежностях;
- інноваційні соціально-економічні регіональні системи містять в своїй структурі безліч динамічних елементів, що описуються в математиці інтегралами або похідними;
- інноваційні соціально-економічні регіональні системи є кібернетичними, у яких кількість зворотних зв'язків часто більше, ніж кількість параметрів, що характеризують систему;
- інноваційні соціально-економічні регіональні системи не мають кінцевого горизонту свого існування.

Відповідно до цілей і завдань інформаційно-аналітичної підтримки розвитку інноваційних соціально-економічних регіональних систем нами розробляється відповідна інформаційно-аналітична підсистема. Дамо характеристику інформаційно-аналітичної підтримки інноваційного розвитку регіональних систем за наступною схемою: введення концептуальної ієрархічної моделі в комп'ютер – створення інформаційної моделі в результаті формування концептуальної моделі на основі

експертних знань – збереження результатів експертного опиту – аналіз отриманих результатів.

1. Концептуальна ієрархічна модель. Елементи ієрархії компонентів і чинників оцінки рівня інноваційного розвитку в регіоні організовані в структуру за ієрархічними рівнями: перший рівень – рівень інноваційного розвитку в регіоні; другий рівень – компоненти ситуації: політична, економічна, соціальна, демографічна, криміногенна, екологічна; третій рівень – альтернативні оцінки компонентів рівня інноваційного розвитку в регіоні: „сприятлива”, „несприятлива”, „критична”. Концептуальна ієрархічна модель вводиться в комп'ютер у вигляді готового файлу – додатку програми EXCEL, що містить приклад експертного опитування. У разі потреби зміни складу ієрархії експертом, на її основі створюється модифікований файл, що зберігається під новим ім'ям. Ієрархія є повною, тобто все без виключення елементи на вищестоящих рівнях служать основою для всіх без виключення елементів, розташованих нижче в ієрархічній моделі. Тому, на відміну від деревовидних ієрархічних моделей, тут відбувається не розщеплювання вагів, а їх усереднювання з урахуванням ваги всіх вищестоящих елементів.

2. Створення інформаційної моделі. Експерт за шкалою відносної значущості елементів кожного рівня ієрархії порівнює їх попарно, інтерв'юер заносить відповідні оцінки в автоматично створювані системою таблиці. Результатом роботи експерта є: пріоритети компонентів чинників оцінки рівня інноваційного розвитку в регіоні; оцінка компонентів чинників оцінки рівня інноваційного розвитку в регіоні; підсумкова оцінка чинників оцінки рівня інноваційного розвитку в регіоні.

3. Збереження результатів експертного опиту. Інтерв'юер зберігає результати роботи з експертом в початковому або модифікованому файлі під умовним кодом експерта. У міру інтерв'ювання нових експертів здійснюється наповнення результатного або модифікованих файлів фактографічними даними, тобто створюється база експертних знань, складова основу інформаційної моделі.

4. Аналіз результатів експертного опиту. В аналізі результатів експертного опиту використовується припущення, що по кожній зі складових компонент чинників оцінки рівня інноваційного розвитку в регіоні одночасно існують різні її оцінки: „сприятлива”, „несприятлива”, „критична”. Шляхом парного порівняння значущості цих оцінок розраховується їх вірогідність. Підсумкова (інтегральна) оцінка рівня інноваційного розвитку в регіоні розраховується як середнє оцінок по окремих чинниках, зважене з урахуванням їх пріоритетів в конкретному регіоні.

Результати інформаційно-аналітичної підтримки інноваційного розвитку регіональних систем можуть бути представлені в наочній формі, як результат „згортки” оцінок рівня інноваційного розвитку по кожній компоненті в один індикатор. Підсумкова (інтегральна) оцінка рівня інноваційного розвитку розраховується як середнє оцінок по окремих чинниках, зважене з урахуванням їх пріоритетів в конкретному регіоні. Альтернативним підходом є багатовимірний аналіз первинних даних, що

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

представляються у вигляді тривимірного вектора інноваційного розвитку з компонентами-долями оцінок „сприятлива“, „несприятлива“, „критична“.

Особливий клас завдань, що вирішуються за допомогою системи інформаційно-аналітичної підтримки інноваційного розвитку, виникає у разі, коли експерти представляють різні регіони, і їх оцінки значущості елементів концептуальної ієрархічної моделі в принципі не можуть бути узгоджені. Актуальність розробки методики рішення задач цього класу не викликає сумніву. На рівні регіонів важливо мати в своєму розпорядженні оцінку міжрегіональних відмінностей по структурі різноманітних показників та оцінку відмінностей по структурі промисловості. З метою урахування цих показників необхідні подальші дослідження з типології інноваційної діяльності регіонів.

Література:

1. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. — М.: МГУ, 1994. — 736 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 972 с.
3. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: Учеб. пособ. для вузов. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М.: Логос, 2001.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с.
5. Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пособие / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума; Под ред. А.А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.
6. Brown T.A. Nonlinear Politics // Chaos Theory in the Social Sciences / Eds. L.D. Kiel, E. Elliot. Ann Arbor.: The Univ. Of Michigan Press. 1996. P.I 19-137.

ОЦІНКА ВИКОНАННЯ МІНІСТЕРСТВАМИ УКРАЇНИ ВИМОГ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Розглянуто основні проблеми, що перешкоджають належному виконанню вимог законодавства про регулярну політику, виявлені під час проведення моніторингу дотримання органами державної влади принципів та процедур у сфері регуляторної політики.

Basic problems, which hinder the proper implementation of requirements legislations about a regular policy, discovered during the leadthrough of monitoring of observance of state power of principles and procedures organs in the field of regulator policy, are considered.

Ключові слова: державне управління, власність та влада, економіка України в умовах глобалізації, громадський контроль, ефективне використання ресурсів

Keywords: state administration, property and power, economy of Ukraine in the conditions of globalization, public inspection, effective use of resources

Актуальність проблеми належного впровадження державної регуляторної політики обумовлена необхідністю ефективного використання публічних ресурсів, особливо з метою забезпечення сталого розвитку. Особливо цей аспект актуальності посилюються в умовах глобалізації та загострюється за умов економічної кризи. Законодавчі вимоги до державної регуляторної політики визначені в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 №1160-IV [1]. Особливо слід відмітити, що регуляторна політика в Україні за цим Законом фактично визначає законодавчі вимоги до аналізу політики, що передбачає традиційні етапи аналізу: визначення проблем, формулювання та аналіз можливих альтернатив, економічний розрахунок вигод та витрат, аргументація тривалості державного впливу та визначення індикаторів, за якими можна зробити висновок щодо досягнення регулюванням своєї мети. Але незважаючи на те, що Закон України №1160-IV та, відповідно, регуляторна політика набули чинності з 2004 року, виконання цього законодавства залишається «м'яким», вибіркоким [2].

Дослідження проблем регуляторної політики та покращення бізнес-клімату присвячено роботи вітчизняних та закордонних вчених, зокрема Ю.І.Єханурова [3], З.С.Варналія [6], В.С.Воротіна [7], О.В.Літвінова [4], К.М.Ляпіної [3], Скотта Джейкобса [4] та інших. Але переважна більшість робіт з цієї теми присвячено вивченню теоретичних положень регуляторної політики та дерегуляції, а моніторинг дотримання органами виконавчої влади вимог регуляторної політики залишається часто поза увагою.

Тому метою даною статті є дослідження стану дотримання центральними органами виконавчої влади основних положень законодавства України з питань регуляторної політики. Дана стаття базується на матеріалах власних досліджень,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

проведених автором на початку 2010 року шляхом здійснення моніторингу виконання органами державної виконавчої влади вимог положень Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» щодо оприлюднення документів, підготовлених у процесі здійснення регуляторної діяльності та розміщення їх на офіційних Web-сторінках в мережі Інтернет. Зокрема моніторинг дає оцінку стану виконання міністерствами України норм Постанови Кабінету Міністрів України від 4 січня 2002 р. №3 «Про порядок оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади» в частині дотримання вимог регуляторної політики. Моніторинг базується на аналізі офіційних Інтернет-сайтів міністерств щодо повноти дотримання процедури підготовки та оприлюднення плану підготовки органом проектів регуляторних актів відповідно до вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» та вимог пункту 8.1 Постанови КМУ №3 від 04.01.2002 року.

Так відповідно до вимог статті 7 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від будь-якого міністерства України вимагається: а) затвердити план діяльності з підготовки ними проектів регуляторних актів на наступний календарний рік не пізніше 15 грудня поточного року (план повинен містити визначення видів і назв проектів, цілей їх прийняття, строків підготовки проектів, найменування органів та підрозділів, відповідальних за розроблення проектів регуляторних актів); б) затверджений план діяльності з підготовки проектів регуляторних актів оприлюднюється у спосіб, передбачений статтею 13 Закону, не пізніш як у десятиденний строк після його затвердження.

Саме контроль за дотриманням міністерствами України вимог статті 7 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» – контроль дати затвердження плану діяльності з підготовки проектів регуляторних актів на 2010 рік (за Законом не пізніше 15 грудня 2009 року) та контроль за датою оприлюднення плану (за Законом - не пізніше 25 грудня 2009 року) – й становив предмет даного моніторингу.

Таблиця 1. Результати моніторингу дотримання міністерствами України вимог статті 7 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»

Назва міністерства	Дата наказу	Номер наказу	Дата оприлюднення на офіційному сайті	Зміст порушення	Висновок
МІНІСТЕРСТВА, ЩО ДОТРИМАЛИ ВИМОГ ЗАКОМУ					
Міністерство вугільної промисловості України	08-Грудня-2009	559	11-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону

Назва міністерства	Дата наказу	Номер наказу	Дата оприлюднення на офіційному сайті	Зміст порушення	Висновок
Міністерство з питань житлово-комунального господарства України	14-Грудня-2009	392	22-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону
Міністерство регіонального розвитку та будівництва України	14-Грудня-2009	599	16-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону
Міністерство культури і туризму України	11-Грудня-2009	1121/10/16-09	15-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону
Міністерство палива та енергетики України	14-Грудня-2009	729	14-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону
Міністерство промислової політики України	11-Грудня-2009	874	18-Грудня-2009 (21-Грудня-2009)		Дотримання вимог Закону
Міністерство транспорту та зв'язку України	15-Грудня-2009	1296	15-Грудня-2009		Дотримання вимог Закону
МІНІСТЕРСТВА, ЩО ЧАСТКОВО ДОТРИМАЛИ ВИМОГ ЗАКОНУ					
Міністерство внутрішніх справ України	21-Грудня-2009	542	25-Грудня-2009	Порушення термінів, що визначено в Законі. Затвердження плану мало відбутись до 15 грудня.	часткове дотримання (формально)
Міністерство охорони здоров'я України	10-Грудня-2009	934	н\д	Розміщено текст наказу без дати розміщення.	часткове дотримання (формально)
Міністерство фінансів України	15-Грудня-2009	1474	30-Грудня-2009	Порушення термінів, що визначено в Законі. Оприлюднення мало відбутись до 25 грудня.	часткове дотримання (формально)
Міністерство охорони навколишнього природного	07-Грудня-2009	651	н\д	Розміщено текст наказу без дати розміщення.	часткове дотримання (формально)

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Назва міністерства	Дата наказу	Номер наказу	Дата оприлюднення на офіційному сайті	Зміст порушення	Висновок
середовища України					
Міністерство юстиції України	11-Грудня-2009	н\д	15-Грудня-2009	порушення бюрократичних процедур (відсутність номеру документа)	часткове дотримання (формально)
МІНІСТЕРСТВА, ЩО НЕ ДОТРИМАЛИ ВИМОГ ЗАКОНУ					
Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту	н\д	н\д	н\д	Наявні нормативні акти щодо затвердження ліцензійних умов на господарську діяльність, але повністю відсутні будь-які посилання на регуляторну діяльність міністерства взагалі.	Брутальне нехтування вимогами Закону
Міністерство оборони України	н\д	н\д	н\д	Підрозділи, що керуються Міністерством оборони, активно здійснюють господарську діяльність і наявні відповідні регуляторні акти міністерства, але відсутній план підготовки проектів регуляторних актів.	Брутальне нехтування вимогами Закону
Міністерство освіти і науки України	15-Грудня-2009	1137 *	н\д	Брутальна імітація дотримання вимог закону. Немає тексту наказу та невідома дата оприлюднення.	Брутальне нехтування вимогами Закону
Міністерство економіки України	10-Грудня-2009	1406 *	10-Грудня-2009	Інформація "глибоко захована" на сайті. Немає тексту наказу. Імітація дотримання вимог закону.	Брутальне нехтування вимогами Закону
Міністерство України з питань надзвичайних	27-Листопад-2009	795 *	н\д	Імітація дотримання вимог закону. Немає тексту наказу та	Брутальне нехтування вимогами Закону

Назва міністерства	Дата наказу	Номер наказу	Дата оприлюднення на офіційному сайті	Зміст порушення	Висновок
ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи				невідома дата оприлюднення.	
Міністерство аграрної політики України	н\д	н\д	12-Грудня-2009	Імітація дотримання вимог закону (невідомі дата затвердження та номер плану підготовки регуляторних актів)	Брутальне нехтування вимог Закону
Міністерство праці та соціальної політики України	н\д	н\д	11-Грудня-2009	Імітація дотримання вимог закону - порушення бюрократичних процедур (невідомі дата затвердження та номер плану підготовки регуляторних актів)	Брутальне нехтування вимог Закону
МІНІСТЕРСТВА, ЩО, МОЖЛИВО, НЕ МАЮТЬ РЕГУЛЯТОРНОГО ХАРАКТЕРУ					
Міністерство закордонних справ України	н\д	н\д	н\д		Ігнорування вимог закону, за, можливо, нерегуляторним характером міністерства

* Примітка: наявне лише посилання на назву документу, але сам текст наказу не знайдено. При цьому текст наказу не знайдено не тільки на сайті ЦОБВ, але й на сайті www.rada.gov.ua

Таким чином, за результатами аналізу отриманих даних слід зробити висновок про продовження практики «м'якого» виконання національного законодавства центральними органами виконавчої влади. Станом на початок 2010 року вимог статті 7 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» за формальними ознаками дотримання термінів, що визначено в Законі (повністю та частково), спромоглися дотриматись лише 11 міністерств (тобто 60% від їх загальної кількості).

Як головний висновок слід відмітити наступне. Регуляторна політика в Україні за своєю ідеологією та поширенням своїх норм на всі органи виконавчої влади та місцевого самоврядування в частині питань, вирішення яких стосується суб'єктів господарювання, мала б становити основний інструмент структурної перебудови

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

національної системи державного управління та національної економіки на нові вимоги часу. Але «м'яке» та вибіркоче виконання законодавства центральними органами виконавчої влади фактично руйнує керованість в цих процесах та породжує практику всездозволеності і безвідповідальності, що становить загрозу основам національної безпеки України.

Література:

1. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» №1160-IV від 11.09.2003, Електронний ресурс: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1160-15>
2. Літвінов О.В., Ляпін Д.В. Реалізація державної регуляторної політики органами виконавчої влади // Зб.наук.пр. Актуальні проблеми державного управління. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2005. – Вип.1 (19). – с.153-170.
3. Регуляторна політика в Україні. Аналітичний документ для прийняття політичних рішень / Ю.І.Єхануров, К.М.Ляпіна та ін. – К.: Ін-т конкурентного суспільства, 2007. – число 2. – 104 с.
4. Scott H. Jacobs. The golden age of regulation // <http://www.regulatoryreform.com>
5. Літвінов О.В. Аудит регуляторної діяльності як напрям удосконалення державної регуляторної політики / Зб.наук.пр. Актуальні проблеми державного управління. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2007. – Вип.№2 (28). – с.174-180.
6. Варналій З.С. Детінізація як чинник підвищення конкурентосп-роможності економіки України // Зб.наук.пр. Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: ВПЦ «Київ. універ.», 2007. – С. 17-22
7. Воротін В.Є., Мартинюк Л.А. та ін. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. - Київ: Видавництво Європейського університету, 2002. – 307 с.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ

В статті розкривається необхідність використання стратегії диверсифікації в умовах наростання невизначеності та динамізму ділового середовища. Підприємства при цьому мають набувати рис організацій, що навчаються. Наголошується необхідність посилення уваги до теоретичного та емпіричного дослідження диверсифікації, враховуючи суперечливість оцінок її ефективності.

The paper reveals the need for a strategy of diversification in terms of growth uncertainty and dynamism of the business environment. Companies thus have to acquire traits of learning companies. It is stressed the need for increased attention to theoretical and empirical studies of diversification, given the inconsistency of evaluations of its effectiveness.

Ключові слова: диверсифікація, організації, що навчаються, ефективність диверсифікації, джерела синергетного ефекту.

Keywords: diversification, organization, study, the effectiveness of diversification of sources synergethchno effect.

Діяльність підприємств в звичайних умовах господарювання головним чином залежить від законодавства, конкуренції, поведінки споживачів і від здатності підприємства розвиватися. Але в умовах кризи, чи інших потрясінь важливе значення має розуміння того, що ці чинники змінюються, створюючи і певні загрози і певні нові можливості, які слід виявити і використати, для того, щоб зайняти більш вигідне становище на ринку. Доречним буде усвідомити, що сучасна фінансова економічна криза змінює умови життєдіяльності підприємств, вже не буде так, як було, багато чого зміниться, а бездіяльність веде до корпоративного цвинтаря компаній, які колись були успішними.

Усвідомлення того, що працювати доводиться в умовах макроекономічної кризи, вимагає від підприємницьких господарських структур не лише скорочення витрат, пристосування до зменшення попиту, а більш глибокого вивчення своїх фінансових, ресурсних можливостей, виявлення реальних перспектив розвитку. Криза - це нова реальність, яка вимагає змін. Той, хто знайде сили мобілізуватися, перебудуватися – має майбутнє, криза – це не лише шок, невизначеність та нові загрози, криза – це ще й імпульс для радикальних перетворень. Переосмислення свого становища господарська одиниця має здійснювати з урахуванням того, наскільки сучасне становище відповідає зміненим умовам макросередовища, його викликам.

Дослідження, проведені McKinsey, довели можливість успішного виходу з рецесії, проаналізувавши показники близько 1 000 компаній, в основному промислових підприємств США, за 1982—1999 роки в тому числі за період рецесії в США 1990—1991 гг.[1, 2]. Лідери, які в період рецесії не втратили своє становище знаходили час,

кошти та управлінські ресурси, щоб підбирати підходящі активи, купувати їх і інтегрувати в свій бізнес. Окрім того, на відміну від більшості своїх колишніх конкурентів, успішні компанії не боялись в період рецесії витратити грошові резерви (в період рецесії резерви готівки були менші, ніж у конкурентів на, 41%, а до рецесії — лише на 6%) [2]. Якщо майже всі компанії зтягували ремінці, то лідери жертвували короткостроковою дохідністю заради майбутнього ривка. Не стільки скорочували витрати, скільки, змінювали пріоритети. Витрати цих компаній на організацію збуту, управлінські та адміністративні потреби були суттєво вищі, ніж у підприємств, які згодом втратили лідерство, а в період зростання їхні накладні витрати були значно нижчі. До того ж, нові лідери, на відміну від конкурентів, роблячи ставку на інновації, під час спаду більш як подвоїли свої й без того високі витрати на НДДКР.

Для того, щоб мати можливість відповідати та реагувати на зміни, що відбуваються в оточенні бізнес-організацій, самі підприємства мають бути іншими. В сучасній літературі пропонується та розглядається багато різних підходів до того, якими мають бути організації XXI століття. Узагальнення матеріалів дозволяє зробити висновок, що досить точно та адекватно бізнес-організації, підприємства XXI століття описують концепції організацій, що навчаються, адже це відповідає сучасній економіці, яку характеризують як економіка знань.

Термін «організації, що навчаються» (*learning companies*), набув широкого поширення в Європі та США в 90-і роки, а в нашій країні став відомим не так давно. З наукової літератури відомі дві концепції організацій, що навчаються: одна належить американцю П.Сенге, а інша, «європейська», розроблена Т.Бойделом, Н.Диксоном та П.Сенджем.

В 1990 році П.Сенге поклав початок розвитку ідеї організацій, що навчаються [3]. Така організація – це місце, де люди постійно розширюють свої можливості досягнення результатів, до котрих вони прагнуть, де зростають нові широкомасштабні способи мислення, де люди постійно навчаються. На думку П.Сенге, організація, що навчається, повинна мати п'ять основних атрибутів: особисту майстерність працівників та потребу її зростання; загальне бачення, яке дозволяє відкривати нові навички, необхідні для досягнення бажаного майбутнього; командне навчання, що веде до командного мислення, завдяки чому ціле стає більшим від суми частин; здолання прихованих переконань та вірувань, які можуть завадити продовженню навчання; системне мислення, як п'ятий атрибут, що об'єднує всі попередні і дозволяє бачити закономірності в складних системах і відповідно до них діяти.

Автори «європейської» концепції виділяють одинадцять характеристик організації, що навчається: серед них, зокрема, партисипативна політика управління; інформаційна відкритість; відповідальність кожного працівника за ресурси, що знаходяться в його розпорядженні; налагодження внутрішнього обміну послугами; гнучкі механізми винагороди, що враховують внесок працівника в досягнення поставлених завдань; постійне сканування ділового середовища, в якому працює

організація; спільні проекти організації та зацікавлених груп, в т.ч. постачальників; створення атмосфери, що спонукає до навчання та самовдосконалення працівників [4].

Серед зазначених характеристик слід особливо відзначити таку рису організації майбутнього, як постійне пристосування до динамічного ділового середовища. Для пояснення цього використовують образне порівняння організації з хамелеоном, який змінює свій колір, реагуючи на зміну середовища, в якому знаходиться.

До важливих рис організації майбутнього, окрім названих, відносять ще й прагнення до диверсифікації [5].

Незважаючи на таку оцінку диверсифікації, все ж слід зазначити, що на сьогодні не існує однозначності щодо ефективності диверсифікації діяльності. Про це свідчить існування значної кількості праць з цієї тематики та неоднозначність висновків у цих працях. Досліджуючи ефективність диверсифікації, дослідники використовують як критерій ефективності вартість компанії. В цьому плані виділяють три основні напрями дослідження: перше доводить те, що диверсифікація є неефективною і призводить до зменшення вартості компанії. Другий напрям доводить, що сама по собі стратегія диверсифікації не руйнує, не знижує суттєво вартість, а є інші чинники в межах диверсифікованих компаній, що зумовлюють недостатню її ефективність. А третій напрям стверджує, що диверсифікація є стратегією, що створює вартість компанії і тому заслуговує підтримки [6].

Для більш глибокого розуміння причин таких підходів доречно розглянути історію розвитку диверсифікаційних процесів. В середині 60-х років в США диверсифікація бізнесу розглядалась як найбільш раціональна стратегія розвитку компанії. Топ-менеджери більшості компаній вважали, що проникнення в нові галузі виробництва, вихід на нові ринки дозволить зменшити ризики, підвищить конкурентоспроможність, стабілізує грошові потоки і збільшить вартість компанії. Пізніше, в 1970-і роки, багато компаній, які мали кілька бізнес-напрямів, почали ставити перед собою дещо іншу ціль і стали шукати компроміс між зростанням та досягнутим рівнем зрілості. В 1980-і роки стала спостерігатись тенденція відходу від диверсифікації та посилення спеціалізації. Незважаючи на такий суперечливий та неоднозначний розвиток диверсифікаційних процесів, диверсифіковані компанії існують у всіх країнах світу і тому потребують подальшого їх дослідження.

Рішення щодо диверсифікації не відносяться до простих. Якщо врахувати світовий досвід, то виявляється, що беззаперечних доказів більшої ефективності диверсифікації діяльності, порівнюючи з спеціалізацією не існує. Більше того, можна вести мову про протистояння різних стратегій – американської та японської. Філософія американського бізнесу базується на вузькій та глибокій спеціалізації, тобто компанії фокусують свою увагу на певному конкурентному продукті, який виводять в лідери на міжнародних ринках. Прикладом таких компаній є: Intel — серед компаній-виробників мікропроцесорів, Microsoft — в сфері програмного забезпечення, McDonald's — серед ресторанів швидкого харчування, Coca-Cola — на ринку безалкогольних напоїв. За

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

останні 10 років доход у компанії Intel склав— \$291,8 млрд., а рентабельність чистого прибутку — 21,3%. У компанії Microsoft — \$239,7 млрд. рентабельність — 30,4%.

Японська філософія бізнесу відає перевагу диверсифікації. Fujitsu — типова японська фірма, що виробляє мікропроцесори, персональні комп'ютери, програмне забезпечення, а також багато інших продуктів, включаючи майнфрейми, кондиціонери та телевізори. Певний період часу японська економіка здавалась країною майбутнього, Але згодом її спіткали проблеми. Компанія Fujitsu набагато більша за Intel чи Microsoft. За останні 10 років Fujitsu отримала \$411,8 млрд. доходу, при цьому вона втратила \$1,8 млрд. Якщо зробити порівняльний аналіз в цифрах та фактах, то американська філософія перемогла японську з рахунком 6:1, такий висновок зробила Лора Райс, президент Ries & Ries (Атланта, штат Джорджія, США) та Ел Райс, голова ради директорів Ries & Ries [7]. Японський сценарій розвитку бізнесу швидше за все повторюється в Кореї, Індії, Китаї, де більшість компаній виробляють широкий товарний асортимент продукції. Ці країни демонструють піднесення, і навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи вони не зазнали проблем, як це було у європейських країн та США.

Оцінка роботи диверсифікованих компаній здійснюється за різними методиками, і іноді недосконалість теоретичних підходів може бути поясненням критичного ставлення до диверсифікації. Неефективність диверсифікації ілюструється такими показниками, як зниження прибутковості видів діяльності та введення показника дисконту за диверсифікацію. Дослідження зарубіжних авторів показали, що в середньому дисконт за диверсифікацію складає 13-15% [6, с.121]. Причиною зменшення вартості диверсифікованих компаній дослідники називають неефективне функціонування внутрішнього ринку капіталу. Результатом неефективного розподілу ресурсів є перехресне субсидювання, яке означає, що підрозділи диверсифікованої компанії зі слабкими інвестиційними можливостями підтримуються більш перспективними бізнес-одиницями.

Іншу причину, що знижує вартість диверсифікованих компаній, пов'язують з обмеженістю корпоративного управління, яке не може належною мірою стримати конфлікт між власником та менеджментом. Ще причиною зниження вартості диверсифікованої компанії є галузеві шоки, і тому диверсифіковані компанії виявилися менше продуктивними.

Разом з тим, є й дослідження, які доводять, що диверсифіковані компанії є доволі ефективними і існує премія за диверсифікацію. Відзначаються також позитивні можливості, які відкриваються перед диверсифікованими компаніями, оскільки можливості залучення додаткових інвестицій у таких компаній більші.

Висновки, про які йдеться, побудовані на емпіричних дослідженнях, кількість яких не є досить великою для того, щоб робити глобальні узагальнення. Така суперечливість висновків не дозволяє зробити однозначний висновок про те, чи сприяє стратегія диверсифікації зростанню вартості. Дослідження потрібно продовжити як на емпіричному, так і на теоретичному рівні.

Оптимальна структура компанії залежить від стану інституційного середовища. Якщо інституційне середовище розвинене недостатньо, особливу актуальність набувають диверсифіковані компанії, які можуть брати на себе функції різних інститутів розвинутого ринку, тим самим створюючи потенціал вартості для інтегрованих компаній. Слабкість законодавчої бази, нерозвиненість зовнішнього ринку капіталів, складності з залученням фінансування, непрозорість відносин між бізнесом та державою, недосконалість ринку праці, асиметрія інформації накладає обмеження на діяльність спеціалізованих компаній і тому є об'єктивні причини використовувати можливості стратегії диверсифікації. Вузькоспеціалізовані компанії можуть отримати вигоду, якщо будуть знаходитись в межах диверсифікованої. Ефективність диверсифікованих компаній в даному випадку пояснюється можливістю заповнення пустоти на ринках, що ще несформовані і відносяться до розряду тих, що розвиваються. Це важливо для України, оскільки ринок держави не можна віднести до розряду розвинених.

Незважаючи на неоднозначність оцінок ефективності диверсифікації, все ж слід спробувати висунути гіпотезу, що в сучасних умовах ділового середовища, для якого характерне наростання динамізму та невизначеності, увага до стратегії диверсифікації виправдана.

Диверсифікація, перед тим як набути сучасних рис як глобальна стратегія компаній, пройшла складний шлях розвитку, змінюючись під впливом зовнішніх обставин. Еволюція теорії диверсифікації може бути охарактеризована як перехід від маніпулювання набором товарів до маніпулювання набором країн. В історії такої еволюції можна виділити чотири етапи, впродовж яких відбувалося становлення таких елементів, як: товарний набір; галузевий набір; набір галузей та сфер діяльності; набір країн. Кожен крок був кроком в досягненні цілей виробництва та характеризувався зміною пріоритетів в розвитку підприємницької діяльності. Тому цей досвід слід враховувати для вирішення практичних питань розвитку підприємництва в Україні.

Диверсифікація – це інструмент стратегічного менеджменту господарюючих суб'єктів, за допомогою якого забезпечується соціально-економічна стабільність в просторі та часі. В умовах нестабільності середовища, розвитку глобалізаційних процесів, загострення конкуренції як внутрішньої так і зовнішньої, господарюючі суб'єкти повинні результативно реагувати на зміни кон'юнктури як поточного, так і стратегічного характеру. Для забезпечення адекватної реакції на ці зміни та виклики має використовуватись диверсифікація як стратегія по перетворенню спеціалізованих, сфокусованих підприємств у багатогалузеві комплекси, яка сприяє підвищенню економічної стійкості. В умовах фінансово-економічної кризи актуальність диверсифікації зростає. В цей час для багатьох господарських одиниць виникає загроза зниження прибутковості через скорочення збуту. В умовах макроекономічної кризи мають відбуватися зміни в структурі економіки, певні підприємства, а також види діяльності скорочуються, їм на зміну мають приходити нові види виробництва.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Звичайно, проблема структурних перетворень економіки під час кризи не призводить до повного зникнення підприємств, певних галузей та видів діяльності, але змушує їх змінюватись. В цих умовах велика відповідальність покладається на самі підприємства, оскільки держава, особливо така, як наша, українська, не має можливості надавати підтримку тим галузям, які втрачають динамізм і скорочують свою діяльність в умовах кризи.

Звичайно, було б добре, якби на макрорівні було складено перспективний план структурної перебудови економіки держави, в якому були визначені перспективні напрями діяльності, визначено, які підприємства мають перспективи розвитку, яку державну підтримку і в якій формі потрібно надати допомогти окремим підприємствам, які не тільки самі зможуть змінитись в умовах кризових потрясінь, а й допоможуть іншим вистояти в скрутні часи і розвиватись далі. Такої урядової програми не існує. Підприємствам потрібно самотужки шукати своє місце в післякризовій економіці. З вузівського курсу економічної теорії відомо, що в період кризи відбувається масове оновлення основного капіталу. Ті підприємницькі структури, які зможуть це зробити успішно, продовжать своє існування. В цих умовах окремим підприємствам нелегко визначитися щодо перспективних напрямів діяльності і вирішити на цій основі питання про напрями і величину інвестування коштів. Для підприємств потрібен певний перехідний період для визначення перспективних напрямів діяльності. І в цей перехідний період диверсифікація діяльності потрібна для того, щоб, існуючи певний час, допомогти вистояти в складний перехідний період і визначити подальші перспективи діяльності.

До диверсифікації ділової діяльності спонукає багато мотивів, серед яких можна виділити такі: нерівномірний розвиток галузей економіки, зниження норми прибутку в традиційному виробництві, нерівномірність розвитку науково-технічного прогресу, прагнення зміцнити свою позицію на ринку (коли використовується пов'язана диверсифікація), завоювання інших ринків (непов'язана диверсифікація), усунення конкуренції, набуття більшої економічної стійкості. Ці мотиви диверсифікації можна віднести до наступальних за своїм характером. Крім цих мотивів заслуговують уваги і інші, які можна віднести до оборонних за своїм характером. Серед таких виділяються: розподіл ділового ризику, зменшення циклічної нестабільності, заміну виду діяльності, що переживає спад, захист від конкурентів.

В період кризи диверсифікація діяльності господарської системи може виступати засобом, що допомагає вистояти. Якщо в основному виді діяльності через несприятливі умови в певний момент обсяг прибутку знижується, то господарська система зможе вирівняти ситуацію, спрямувавши фінансові потоки з інших видів діяльності в основний, підтримуючи тим самим необхідний рівень ліквідності та рентабельності, утримуючи ринкову долю.

Як окремо взяте підприємство, так і господарська макросистема завжди повинна мати можливості маневрувати, маючи кілька видів діяльності, чи кілька видів продукції,

що буде сприяти підвищенню рівня економічної стійкості і забезпечить економічне зростання.

Таким чином можна зробити висновок, що диверсифікація діяльності господарської системи в умовах різних макроекономічних викликів (до яких можна віднести циклічність, загострення конкуренції, галузеві шоки, революційні зрушення під впливом науково-технічного прогресу і т. ін.) виступає одним з факторів виживання та адаптації до змін, може сприяти успішному економічному розвитку.

Як інструмент усунення диспропорцій відтворення та перерозподілу ресурсів, диверсифікація виробництва та підприємницької діяльності ставить різні цілі і вирішує різні завдання, сприяючи і визначаючи напрями структурної перебудови економіки країни в цілому.

Враховуючи її необхідність, суперечливість розвитку як самої диверсифікації, так і її оцінок на рівні теоретичного осмислення можна зробити висновок про необхідність подальших досліджень в цьому напрямі.

На теоретичному рівні доцільність диверсифікації може бути аргументована теорією синергетизму.

Термін «синергетика» у перекладі з грецької означає «спільна дія». Вважається, що засновником синергетичного наукового напрямку та винахідником терміну «синергетика» є професор Штутгартського університету та директор Інституту теоретичної фізики і синергетики Герман Хакен [8]. Визначаючи важливість для наукового вжитку цього підходу, вчений зазначав, що синергетика є теорією виникнення нових властивостей у цілому, яке складається з певних об'єктів, що взаємодіють між собою і є міждисциплінарним підходом, який вимагає співпраці фахівців різних сфер.

В сучасній науковій економічній літературі приділяється досить велика увага синергетичному підходу [8,9,10,11]. Дослідники різних економічних проблем намагаються пояснити появу нових властивостей певних об'єктів за рахунок синергетики. Особлива увага при цьому приділяється виявленню джерел синергійного ефекту як ключового критерію результативності стратегічної взаємодії елементів, що входять до складу економічної системи.

До синергійних ефектів відносять: ефект масштабу, ефект інтеграції, ефект комплексних переваг та ефект конгломерату. Ефект масштабу полягає у зниженні вартості одиниці продукції внаслідок зміни величини підприємства – його масштабу. В основі цього ефекту є закон зниження сукупних витрат на 20-30% при кожному подвійному збільшенні обсягів виробництва та повнішому використанні виробничих потужностей підприємства. Ефект інтеграції виявляється, як правило, в процесі створення інтеграційної виробничої системи та визначається як сума всіх вигід, отримання яких було б неможливе при автономному функціонуванні учасників такої системи для кожного її учасника, включаючи маркетингові, технологічні, інформаційні, економічні та фінансові складові таких вигід. Ефект комплексних переваг визначає перевагу пакету послуг, товарів та угод за умови їх оптових поставок порівняно з їх

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

отриманням на умовах роздрібного обігу. Ефект конгломерату означає, що збільшення кількості підрозділів дозволяє розподілити ризик, що має за наслідок його зниження [9, 10, 11]. Зазначені ефекти можуть бути використані для визначення доцільності використання стратегії диверсифікація, яка дозволяє підприємствам зміцнити своє становище на ринку.

Таким чином в сучасних умовах ускладненого впливу на діяльність підприємств з боку ділового середовища потрібно посилити увагу пошуку шляхів зміцнення становища ділових підприємств на ринку. Самі підприємства при цьому мають змінюватись і набувати рис організацій, що навчаються, які і здатні адекватно реагувати на виклики середовища. Одним з таких шляхів може бути диверсифікація, яка, як свідчать дослідження, розвивається суперечливо, може мати як позитивний так і негативний вплив на результати діяльності і тому потребує подальших як емпіричних так і теоретичних досліджень.

Література:

1. Доминик Бартон, Роберто Ньюулз, Грегори Уилсон. Успешные стратегии в условиях кризисна // Інтернет-портал. Менеджмент.com.ua. Джерело доступу: <http://www.management.com.ua/cm/cm090.html>.
2. Ричард Доббс, Томас Караколев, Франсис Малиж. Уроки рецессии. // Вестник McKinsey.-№20-2008. Джерело доступу: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue20/16_0408.aspx/.
3. Питер Сенге. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. - М.: Олимп-Бизнес, 2003 г.- 408 с.
4. Теория организации / Т.Ю.Иванова, В.И.Приходько. -СПб.: Питер, 2004. - С.164-179.
- 5.Б.З. Мильнер Новые требования к построению организаций будущего. //Элитариум: Центр дистанционного образования. Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2006/07/03/novye_trebovaniya_k_postroeniju_organizacij_budushhego.html.
- 6.Григорьева С.А. Финансовые исследования стратегий диверсификации на развитых и растущих рынках капитала // "Корпоративні фінанси - №1- 2007- с.111-144.
7. Лора Райс, Эл Райс. Теория А vs теория Я // Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=3&article=633>).
8. Хакен Г. Синергетика: иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах.- М: Мир, 1985.
9. Гребешкова О.М. Проблемы выявления та оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств // Економіка підприємства: теорія та практика: Зб. мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. 13-14 березня 2008 р. – К.: КНЕУ, 2008. – С.22-24.
10. Лысенко О.В. Применение методики оценки синергетического эффекта для определения эффективности образования интегрированных промышленных объединений. Электронный ресурс. Режим доступа:// <http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d776.doc>.
11. Алексеев С. Оценка эффекта интеграции // Журнал «Управление компаний». – 2005. – №7. – Адрес документа в Интернет <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2005-7/12.shtml>)

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

В статті досліджуються особливості становлення національної моделі управління державними корпоративними правами. Визначено основні фактори, що впливають на національну модель корпоративного управління; механізми корпоративного управління, досліджено вплив проведених процесів приватизації на основні елементи корпоративного управління. Проаналізовані особливості, специфіка, основні цілі управління державними корпоративними правами в Україні. Визначаються пріоритети у вирішенні питання покращення ефективності діяльності вітчизняних акціонерних товариств, створених в процесі приватизації та корпоратизації.

The Article explores the formation features of national corporate management model, purposes of privatization in countries with the developed economy and purposes of privatization in countries of the CIS, including in Ukraine. The Article defines the basic factors which have influence national corporate management model and investigates influence of privatization process on corporate management. An author analysed the features, specificity, primary purposes and consequences of privatization in Ukraine and picked out the priorities which can increase the operating efficiency of enterprise management.

Keywords: development of enterprise; methods of development; kompara-tivnyi criterion analysis.

Keywords: a privatization, a corporatization, a corporate management, an ownership.

Актуальність теми дослідження управління державними корпоративними правами обумовлена значною роллю в економіці України акціонерних товариств з державною часткою у статутному фонді. В процесі становлення ринкової економіки інтереси держави як соціально – політичного інституту, направлені на вирішення не лише економічних, демографічних, інфраструктурних проблем, але й проблем, пов'язаних із виконанням функцій держави, як власника корпоративних прав. Внаслідок цього виникає необхідність підвищення ефективності управління акціонерними товариствами з державною часткою у статутному фонді та удосконалення оцінки ефективності такого управління, з метою покращення стратегії управління. Особливістю формування системи управління корпоративними правами держави є те, що ці процеси проходять під значним впливом держави. Корпоративні права держави можуть виникати в результаті: закріплення за державою акцій відкритих акціонерних товариств, створених в процесі приватизації; корпоратизації державних підприємств; придбання корпоративних прав в діючих господарських товариствах на основі господарсько - правових договорів.

Нині управління державними корпоративними правами є неефективним, про що свідчать статистичні дані, результати аналізу управління корпоративними правами держави Фонду державного майна України (далі - Фонд), галузевих міністерств, тощо. Що дає підстави зробити висновок про безсистемний характер управління державними корпоративними правами. Крім того, існуюча система управління державними корпоративними правами характеризується відсутністю адекватних механізмів управління державними корпоративними правами та не об'єктивністю оцінки ефективності управління.

Дослідженням проблем управління державними корпоративними правами займаються такі вітчизняних спеціалісти, як: І. Бондарь, С. Ледомська [4], М. Чечетов [3], О.Пасхавер [8], О. Вакульчик [5] О. Довгань [6], Д. Стеченко [10] та ін. Однак, не зважаючи на велику кількість праць присвячених даній тематиці, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені. Усебічне вивчення праць іноземних і вітчизняних учених, показало, що практично усі вони зосереджені на проблемах створення і розвитку корпоративних відносин та механізмів управління корпоративними правами [1; 2; 9]. Питання ж оцінки та підвищення економічної ефективності управління державними корпоративними правами відійшли на другий план. Отже, високу актуальність мають подальші наукові дослідження, присвячені цій складній проблемі.

Важливо акцентувати увагу на ті обставини, що більшість українських акціонерних товариств з державною часткою у статутному фонді виникли не внаслідок еволюції індивідуального бізнесу, а внаслідок корпоратизації та приватизації державних структур, що накладає національні особливості на управління такими товариствами. Дослідження показало, що недостатньо приділена увага саме питанням оцінки ефективності управління товариствами з державною часткою у статутному фонді та врахування при цьому особливостей механізмів корпоративного управління при формуванні стратегії управління державним сектором економіки, зокрема товариствами з державною часткою.

Метою даної статті є обґрунтування науково - теоретичної концепції управління корпоративними правами держави та удосконалення оцінки ефективності управління корпоративними правами держави в системі корпоративних відносин. При цьому важливо дослідити сутність, елементи системи і роль ефективного управління державними корпоративними правами в економіці України, виявити основні закономірностей впливу факторів розвитку та тенденції управління.

Держава у сучасному світі є активним економічним суб'єктом змішаної економіки, діяльність якого в економічній сфері має дві складові. По – перше, безпосереднє управління державним сектором економіки – державне підприємництво, по – друге, регулювання економіки як сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей. Діяльність держави як економічного суб'єкта ринкової системи відображає її економічну роль у суспільстві та

виступає у двох основних аспектах: держава як регулятор суспільного життя (соціальна спрямованість) і держава як власник корпоративних прав.

Нині держава є найбільшим власником корпоративних прав, яка володіє досить значним корпоративним портфелем (Рис. 1.).

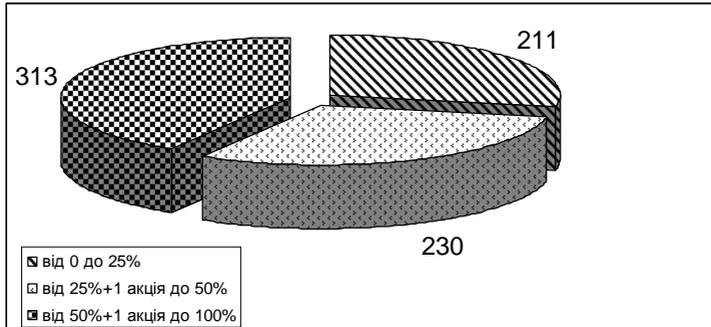


Рис. 1. Розподіл корпоративних прав держави за розміром державної частки в статутному капіталі станом на 1 жовтня 2009 року [7].

Однак, нині господарські товариства з часткою держави у статутному фонді, потребують системного підходу до управління результативністю та ефективністю своєї діяльності, який передбачає врахування факторів впливу при виборі відповідних критеріїв оцінки ефективності, механізму їх управління, методик аналізу ефективності та створення дієвої системи управління економікою підприємств корпоративного типу.

Аналіз нормативно-правової бази дозволив дійти висновку, що організаційно-правове забезпечення системи управління державними корпоративними правами здійснюється в контексті приватизаційних процесів і характеризується відсутністю чіткої стратегії розвитку системи, а також закону, зокрема «Про управління державними корпоративними правами», який би регламентував діяльність суб'єктів з державною часткою у статутному фонді і визначав основні поняття, терміни та цілі управління, методологію визначення оцінки ефективності управління.

Ефективність системи управління державними корпоративними правами залежить від організації її роботи та від дієвості відповідних правових механізмів [11]. На сьогодні діяльність з управління державними корпоративними правами є неефективною. Це означає, що неефективно функціонує держава як акціонер у межах певного інституціонального та правового середовища, яке нею ж і створюється. Враховуючи те, що відповідність умов функціонування його цілям є визначальним щодо цілей забезпечення, можна говорити про неефективність держави як системи впливу на об'єкти управління зокрема шляхом формування організаційно-правової бази, спроможної забезпечити її ефективну діяльність як акціонера. Проаналізувавши особливості управління державними корпоративними правами в Україні, ми дійшли висновку, що на процес управління державними корпоративними правами впливає ряд факторів, як внутрішніх так і зовнішніх: найбільш вагомими з них є правовий фактор та

організаційно – управлінський, тобто фактори зовнішнього середовища, що впливають на формування моделі управління та фактори внутрішнього середовища, що визначають особливість взаємовідносин між учасниками. У загальному вигляді їх можна подати у вигляді певної системи (Рис. 2.).

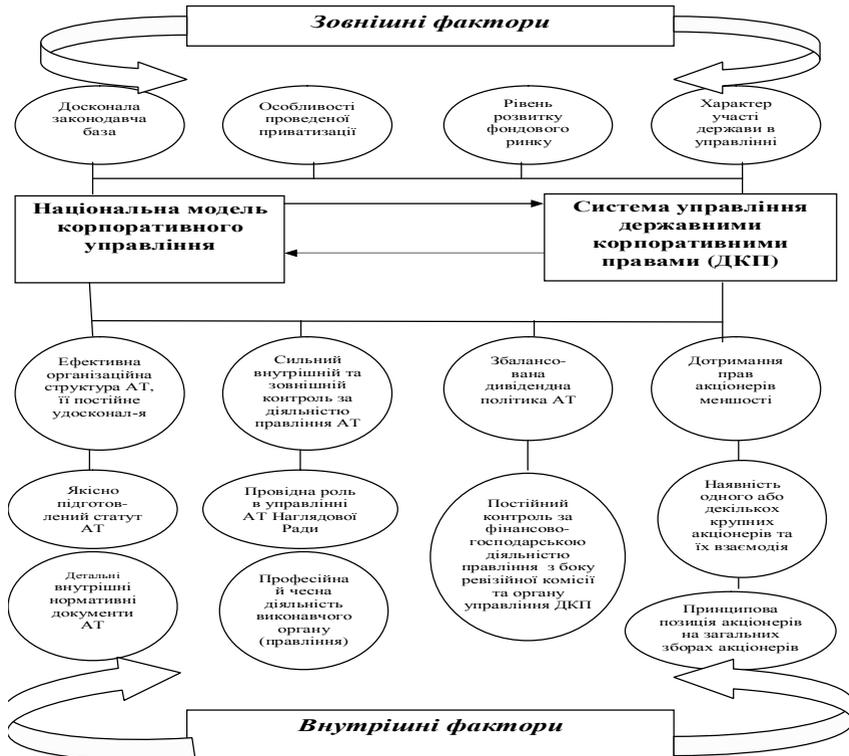


Рис. 2. Фактори впливу на систему управління державними корпоративними правами

Аналіз нормативно-правової бази за предметом дослідження статті показав, що організаційно-правове забезпечення системи управління державними корпоративними правами здійснюється в контексті приватизаційних процесів і характеризується відсутністю стратегії розвитку системи, а також закону, який регламентує діяльність її суб'єктів і визначає основні поняття, терміни та цілі. Мають місце: брак спеціально підготовлених кадрів, здатних знайти важелі впливу та удосконалити механізми управління; недостатнє використання інституту уповноважених осіб та слабка мотивація представників держави щодо результатів діяльності підприємств;

недосконалість механізмів відповідальності за порушення умов та завдань з управління тощо.

Так, формування нормативно-правових засад управління державними корпоративними правами безпосередньо відображає тенденції розвитку політичних та економічних ідей, державної політики щодо управління об'єктами державної власності, визначають подальший розвиток самого управління. Ефективність механізмів управління якої в першу чергу залежить від організації її роботи та від дієвості відповідних правових механізмів.

Слід наголосити, що товариства з державною часткою у статутному фонді мають подвійний характер (мету) функціонування, який визначає головну відмінність в правовому регулюванні господарської діяльності такими товариствами та оцінці ефективності їх діяльності від приватних товариств. По – перше вони функціонують в ринковому середовищі тому, як і комерційні товариства повинні отримувати прибуток, по – друге, вони є інструментом реалізації державної політики.

Ця особливість визначає і сукупність механізмів управління, за допомогою яких здійснюється управління державними корпоративними правами. Їх можна об'єднати у внутрішні – організаційно управлінський та економічний механізм, та зовнішні – правові. Зовнішні механізми мають загальний характер для всіх акціонерних товариств. Внутрішні механізми враховують специфіку кожного конкретного акціонерного товариства.

Так, від того, яким чином реалізуються механізми управління, залежить ефективність всієї системи. При цьому реалізація внутрішніх механізмів визначає роботу окремих товариств, а реалізація зовнішніх механізмів є підсумком діяльності корпоративного сектора економіки в цілому (Рис. 3.).

За таких умов постає необхідність подальшого дослідження питання щодо підвищення ефективності управління державною власністю в корпоративному секторі та удосконалення корпоративного управління такими товариствами шляхом удосконалення саме механізмів управління державними корпоративними правами. Тобто держава, в особі Фонду, який уповноважений управляти державними корпоративними правами, разом з іншими органами виконавчої влади, повинна забезпечити ефективне функціонування як державного сектору економіки, так і кожного товариства, яке входить до його складу і виступити ініціатором розробки законопроекту «Про управління державними корпоративними правами».

Неефективна дієвість механізмів корпоративного управління порушує питання про удосконалення державного регулювання економікою в управлінні державними корпоративними правами. Це питання є досить важливим, оскільки участь держави як власника корпоративних відносин є інструментом соціально - економічної політики та важливим елементом організаційного механізму корпоративного управління через систему регулювання відносин між учасниками корпоративних відносин.

Згідно з визначенням менеджменту всі зусилля організації, тобто його учасників мають бути спрямовані на досягнення цілей цієї фірми. Вироблені на основі місії цілі

організації є критерієм для всього наступного процесу прийняття управлінських рішень [6].

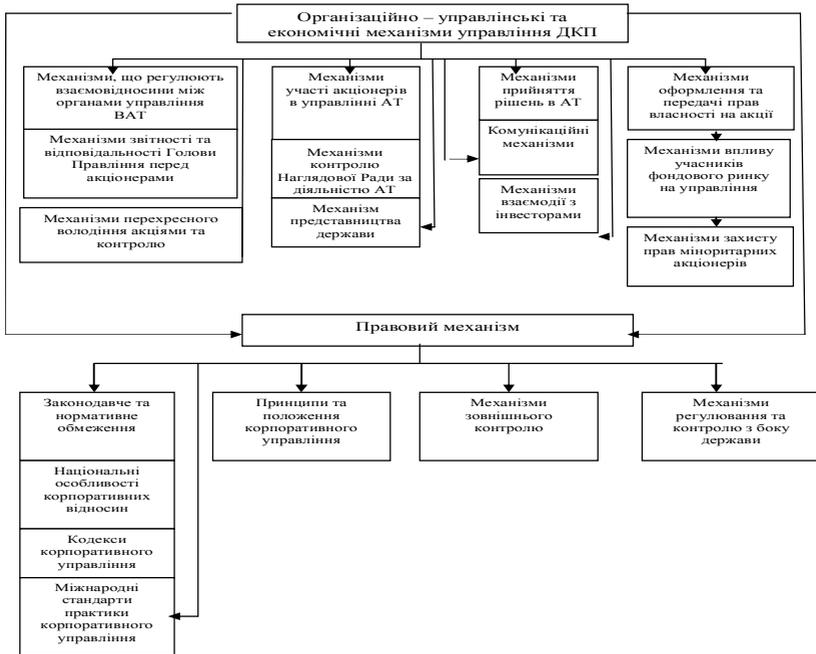


Рис. 3. Сукупність механізмів корпоративного управління державними корпоративними правами

Таким чином, у національній моделі корпоративного управління, де держава є активним власником при вирішенні питання ефективності управління державними корпоративними правами вона повинна ставити такі цілі:

- отримувати вигоди від ефективного управління корпоративними правами, стимулювати інвестиційні шляхи розвитку державного корпоративного сектору економіки;
- проводити управління корпоративним сектором у рамках реалізації переважно соціальних функцій держави, підвищити роль господарських товариств з державною часткою у вирішенні нагальних соціальних потреб;
- забезпечити стабільність та передбачуваність управління державними корпоративними правами, для цього запровадити системний підхід до управління державними корпоративними правами, який би забезпечував підвищення ефективності використання державного майна при управлінні державними корпоративними правами, що в свою чергу повинно призвести до суттєвого збільшення надходжень до

Державного бюджету України та захисту прав держави як власника корпоративних прав.

Отже, наявні нині внутрішні та зовнішні фактори корпоративного управління об'єктивно обмежують можливості розробки та реалізації економічної стратегії щодо управління державними корпоративними правами. При цьому слід дотримуватись наступних пріоритетів при виборі стратегії – необхідність адміністративної реформи, створення конкурентного середовища, умов для інвестування з врахуванням особливостей національного господарства. При проведенні процесу приватизації доцільно переглянути цілі та пріоритети подальшого розвитку процесу управління державними корпоративними правами.

Висновки.

1. Ефективність управління державними корпоративними правами залежить від дієвості організаційно – управлінського та правового механізмів. Так, на сьогодні діяльність з управління державними корпоративними правами досі залишається неефективною. Тобто неефективною є система впливу на товариства із державною часткою у статутному фонді, відповідно до правового середовища, яке ж створюється державою, шляхом формування організаційно – правової бази .

2. Для побудови ефективної національної моделі управління державними корпоративними правами та функціонування ефективної системи управління державними корпоративними правами необхідно подальше удосконалення законодавства за наступними напрямками:

- забезпечення більш диференційного підходу до встановлення завдань з управління об'єктами державної власності, враховуючи пріоритетність його функцій (соціальні, економічні), встановлюючи при цьому контроль за фінансами та ефективністю управління з урахуванням цих особливостей;

- покращення моніторингу виконання підприємствами фінансових планів, та більш глибоке проведення аналізу щодо розробки планів виходу товариств з кризи та поліпшення їх фінансового стану;

- розробка та впровадження законопроекту «Про управління державними корпоративними правами»;

- приведення у відповідність із Законом України "Про акціонерні товариства", Закону України "Про управління об'єктами державної власності" нормативно-правових актів та установчих документів товариств.

Література:

1. Djankov S. Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States. – "Comparative Economic Studies", Spring 1999, vol. XXXI, № 1, p.84
2. Stiglitz J.E.et\all\The economic role of the state – Oxford: Basil Blackwell, [текст] : [пер.с англ.] 1989 p.5, World Bank, 2001. — x, 526 p. — ISBN 0-19-521600-8

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

3. Бондар І.К., Четов М.В., Науменко В.І., Саввов А.І., Лич В.М. Енциклопедія корпоративного управління [текст]: У 3 т. — К. : Вид. Дім "Корпорація", 2006. Т. 2 : І-О. — 422с. — ISBN 9668198-16-6
4. Бондарь А. Н., Ларцев В. С., Ледомская С. Ю., Тараторин Ю. М. Итоги сертификатной приватизации в Украине [текст] / А.Н. Бондарь (общ.ред.). — К. : Полиграф-Информ, 2002. — 208с.
5. Вакульчик О. М. Механізм оцінки результативності діяльності підприємств з корпоративним управлінням [текст]: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Національна металургійна академія України. — Д., 2004. — 35с.
6. Довгань Л.Є., Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. /За ред. Шпак В.І. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
7. Официальный сайт Фонда государственного имущества Украины. [Электронный ресурс]: [www. Spfu.gov.ua](http://www.Spfu.gov.ua)
8. Пасхавер А. Перспективы частного предпринимательства в Украине: бюрократия против капитала. – “Зеркало недели”, 26.VI.1999
9. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития [Текст]/ [Н.Абе и др.]; под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. – 542 с.
10. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки [текст] : Навч. посіб. — 3. вид., випр. — К. : Знання, 2006. — 262с.
11. Чихачова Ю.С. Правові засади управління державними корпоративними правами / Наше право , № 2, 2007. - 100 с.

ІНСТИТУТИ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розглянуто сутність інститутів венчурного інвестування в Україні; стан і перспективи їх розвитку.

The essence of institutes of the venture investing in Ukraine is considered; state and prospects of their development are analyzed.

Ключові слова: інститут венчурного інвестування, венчурний капітал, венчурний фонд, венчурне інвестування.

Keywords: institute of the venture investing, venture capital, venture fund, venture investing.

Реалізація національної стратегії розвитку, спрямованої на формування його інноваційності та забезпечення високих соціальних стандартів життя зумовлює необхідність застосування відповідних форм нагромадження капіталу в інноваційній сфері. А в умовах сучасної кризи питання пошуку джерел фінансування інноваційно активних підприємств є особливо актуальним, тому що керівники більшості підприємств змушені відмовитись від застарілого обладнання, випуску неконкурентоспроможної продукції і перейти на інноваційно-орієнтований шлях розвитку. Головною проблемою при цьому є фінансове забезпечення інноваційних проектів з високим ступенем ризику. Одним із шляхів зниження ризиків інвесторів можна розглядати таку форму організації інвестиційного процесу, як венчурна інвестиційна діяльність, що набула широкого поширення в світі.

В більшості розвинених країн венчурний капітал посідає одне з провідних місць у фінансуванні інноваційного підприємництва, є тим органічно необхідним елементом сукупного господарського механізму, що дозволяє реалізовувати нововведення на найкритичніших етапах їхнього освоєння і комерціалізації, тобто там, де інші механізми не спрацьовують. У найбільш розвинених країнах венчурні інвестиції вимірюються десятками мільярдів доларів.

Необхідність активного залучення і ефективного використання венчурного капіталу потребує розвитку досліджень його сутності, специфіки форм інвестування в об'єкти інноваційної діяльності, визначення змісту та структури організаційно-економічного механізму використання венчурного капіталу, який забезпечує взаємовигідну взаємодію між інноваційними підприємствами та венчурними інвесторами.

Світова економічна думка вивчає цю проблему за умов розвинутої ринкової економіки, у якій інноваційна сфера відіграє провідну роль у розширеному відтворенні, а венчурний капітал складає помітну частину суспільного капіталу. Однак тематиці використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності все ще приділяється недостатня увага. Недавні дослідження зарубіжних авторів, що розкривають роль

венчурного капіталу в стимулюванні інновацій і створенні нових високотехнологічних компаній, викладені в працях З. Кортума, Д. Лернера, Т. Хеллманна, М. Пюрі, М. Аоки, П. Робертсона, Р. Ланглуї та ін.

В Україні проблема залучення венчурних інвестицій з'явилась лише з переходом до ринкової економіки. Серйозно досліджувати це питання українські вчені стали з появою вітчизняних венчурних фондів. Значний внесок у теоретичні й практичні розробки з проблем становлення венчурного інвестування та його форм здійснили такі українські вчені, як О. Батура, Ю. Бажал, Л. Безчасний, М. Білик, М. Білопольський, І. Бланк, І. Бойко, В. Гейць, М. Герасимчук, Б. Губський, П. Гудзь, О. Кардаш, І. Кузнєцова, М. Лепа, В. Оболенський, В. Осецький, Ю. Пахомов, А. Пересада, А.Поручник, Н. Редіна, І. Софіщенко, А. Ткаченко, М. Чумаченко, А. Чухно та інші.

Хоча більшість досліджень спрямовано на виявлення тенденцій розвитку венчурного інвестування, обґрунтування його місця у національній інноваційній системі, оцінку правових аспектів інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, певні аспекти цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розробленими. Наприклад, недостатньо систематизованими і науково обґрунтованими залишаються організаційні аспекти венчурного інвестування, особливості функціонування венчурних інвестиційних фондів як основного інституту акумуляції венчурних інвестицій, що й зумовило мету дослідження.

Світовий досвід розвитку інноваційної економіки свідчить, що головною проблемою реалізації інновацій є розрив між двома важливими стадіями інноваційного процесу – науковими дослідженнями й масовим виробництвом продукції з використанням їх результатів. Посередником, який може істотно скоротити час на пошук і виділення коштів інвестором для розвитку інноваційних компаній, може бути венчурний капітал, який визначається як капітал для інвестування саме науково-технічних розробок і винаходів. Він інвестується у проекти з високим ступенем ризику в нове підприємство, або в розширення бізнесу вже існуючої компанії в обмін на її акції [1]. Іншими словами, це довгостроковий, ризиковий капітал, який інвестується в акції нових та швидко зростаючих компаній з метою отримання високих прибутків після реєстрації даних компаній на фондовій біржі. Або ж венчурний капітал можна охарактеризувати як фінансовий інструмент, що використовується для введення в дію компанії, її розвитку, реалізації перспективних проектів шляхом надання коштів в обмін на частку в статутному капіталі або певний пакет акцій.

Венчурний капітал бере значну участь у прискоренні трансформування національної економіки до інноваційно-орієнтованого типу, посиленні її конкурентоспроможності, стимулює проведення НДДКР у малому бізнесі, підтримує економічне зростання за рахунок інноваційного росту, сприяє технологічному прориву суспільства. Він припускає ще й обов'язкову участь в управлінні новою інноваційною фірмою, сприяння в організації діяльності, підборі персоналу і інші послуги, які складно оцінити кількісно, тобто є комбінацією фінансового і інтелектуального капіталу [2].

Функціонування венчурного капіталу передбачає наявність джерел його формування (венчурні інвестори), елементів управління капіталом (венчурні капіталісти), форм і способів накопичення (венчурні фонди) та об'єктів інвестування (венчурні підприємства).

Джерелами венчурного капіталу традиційно виступають кошти великих корпорацій і банків, страхових компаній, пенсійних і добродійних фондів, особистих заощаджень. Шляхами надходження венчурного капіталу до підприємств можуть бути прямі капіталовкладення у підприємства окремими інвесторами, спеціальні інвестиційні компанії, а також інколи субсидії від держави. У ряді випадків, насамперед у наукомістких галузях, венчурний капітал є важливою формою акціонерного капіталу.

Одним із найбільш ефективних способів фінансування венчурним капіталом приватних підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками, є венчурне інвестування. Венчурна інвестиційна діяльність істотно відрізняється від традиційної. Специфікою венчурного інвестування є переважна роль венчурного інвестора, що визначає управлінські стратегії, маркетинг, організацію венчурного проекту; поетапне фінансування інноваційних проектів; диверсифікація ресурсів інвесторів; відсутність заставного забезпечення; відсутність гарантій повернення коштів. Єдиною гарантійною заставою служить відповідна частина акцій (менша, ніж контрольний пакет) існуючого або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею. Крім того, у венчурній діяльності інвестор і об'єкт інвестування виступають не як «кредитор – позичальник», а як одне ціле, як співвласники підприємства, якими керує спільна мета не тільки отримання прибутку, а також розвиток та процвітання, а отже, якнайшвидше зростання ринкової ціни їхнього спільного підприємства. Вони однаковою мірою зацікавлені в досягненні кінцевого результату, критерієм оцінювання якого є нарощування потенціалу підприємства.

Ключову позицію у венчурному інвестуванні відіграє венчурний капіталіст (елемент управління венчурним капіталом). Венчурний капіталіст – це головний менеджер (керівник) венчурного фонду (може виступати і в ролі ініціатора створення венчурного фонду), озброєний величезним багажем знань та досвідом у сфері венчурного інвестування; користується величезним авторитетом у інвесторів; укладає угоди з інвесторами та підприємствами у результаті їх пошуку, відбору та детального вивчення фінансового потенціалу ризикового підприємства. Після здійснення інвестування він бере активну участь в управлінні та контролі проінвестованого підприємства, допомагає підприємству власним досвідом у сфері бухгалтерського обліку, маркетингу та іншими бізнесовими порадами, а також власними зв'язками та знаннями, тому що він є однією з найбільш зацікавлених сторін у розвитку та зростанні ринкової ціни підприємства.

Формою та способом накопичення венчурного капіталу є, як уже зазначалося, венчурний фонд, який визначається як інститут спільного інвестування закритого типу недиверсифікованого виду, який здійснює виключно приватне розміщення цінних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

паперів власного випуску; якісний інструмент для інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку шляхом реінвестування отриманих коштів.

Українське законодавство визначає венчурний фонд як інвестиційний фонд закритого типу (пайовий або корпоративний), на структуру активів якого не накладаються суттєві обмеження, але вкладниками якого можуть бути головним чином юридичні особи, до того ж заборонена участь пенсійних і страхових фондів[3]. Участь фізичних осіб із певними обмеженнями (фізична особа може бути учасником венчурного фонду виключно за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат) дозволена змінами до Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)", які набрали чинності лише з 13 лютого 2009 року [4].

Венчурний фонд не інвестує власний капітал у венчурні підприємства, акції яких він викупує, він виступає в ролі посередника між інвестором та інвестованим підприємством, тобто основна мета венчурного фонду - це акумулювання капіталу для подальшого інвестування у перспективні та привабливі ризикові інноваційні проекти. Венчурний фонд залучає інвесторів шляхом розміщення своїх цінних паперів (акцій або інвестиційних сертифікатів). Він може здійснювати інвестування шляхом купівлі облігацій, векселів та акцій інших компаній, купівлі часток товариств з обмеженою відповідальністю, надання позики. Хоча венчурний фонд стає тільки партнером венчурної компанії, але використання його зв'язків, досвіду і репутації може значною мірою сприяти конкурентоспроможності виробника на внутрішньому і зовнішньому ринках.

В основному, венчурні фонди організуються у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Саме така форма вважається найбільш прийнятною для здійснення фінансування венчурним капіталом. Створюються вони переважно на певний період часу (7-10 років). У світовій практиці цей термін вважається достатнім для досягнення інвестованим підприємством відповідного фінансового зростання.

Таким чином, особливостями венчурних фондів є: довгостроковість та ризикованість; надання коштів під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями чи іншими активами; терміновість інвестицій; ухвалення рішення про венчурне фінансування на основі великої роботи з вивчення ризиків та можливостей їх зменшення; надання переваги реінвестуванню; отримання прибутку за 5-7 років після продажу пакету акцій за ціною, що в декілька разів перевищує первинне вкладення.

До венчурного фонду висуваються найменші регулятивні вимоги з боку законодавства, що робить його гнучким інструментом для здійснення інвестиційних програм. Однак, поки що вітчизняні венчурні фонди значно відрізняються від венчурних фондів у розвинених країнах. Наприклад, порівнявши законодавство США з українським, можна констатувати, що у нас навіть до диверсифікованих фондів існують простіші вимоги по вкладеннях, ніж у них до венчурного. Там дуже тверді вимоги до прибутковості й до напрямків вкладень коштів фондів, оскільки це вкладення

американських інвесторів. Враховуючи потенційну можливість здійснення через венчурний фонд інвестицій з високим ступенем ризику, українське законодавство звільнило венчурні інвестиційні фонди від більшості нормативних заборон, які існують для інвестиційної діяльності інших типів фондів, та надало значні податкові пільги, як то: пільгова податкова ставка 15% на дивіденди, нараховані на користь інвесторів-нерезидентів; звільнення від ПДВ операцій з цінними паперами, які є активами венчурного фонду; невключення у склад валового доходу грошових коштів, одержаних від інвесторів фонду, доходів від облігацій, які є активами фонду, емісійного доходу; звільнення від оподаткування дивідендів, нарахованих на користь фонду.

Закон «Про інститути спільного інвестування» не обмежує можливість змінювати термін діяльності закритих фондів (скоротити або продовжити його). Закон також не накладає обмежень на можливість для закритих фондів у разі виникнення необхідності проводити нові емісії. Але головне - венчурний інвестиційний фонд, як і будь-який інший інститут спільного інвестування, наділений правом не платити податок з отриманого прибутку до завершення своєї діяльності.

Таким чином, у поєднанні з простотою адміністрування і податковими стимулами, що надаються інститутам спільного інвестування (включаючи венчурні інвестиційні фонди), відсутність вказаних обмежень робить венчурні фонди ефективним інвестиційним інструментом. Цей інструмент може бути корисний як великим вітчизняним фінансово-промисловим групам і міжнародним венчурним фондам, так і невеликим компаніям і навіть окремим спроможним людям, які, володіючи компанією-учасником венчурного фонду, можуть здійснювати через нього як всю свою інвестиційну діяльність, так і реалізовувати окремий проект.

Особливістю українських венчурних фондів є те, що вони формуються переважно фінансово-промисловими групами, концернами і холдингами в межах великих компаній, а не поза ними, як передбачено традиційною моделлю венчурного інвестування. Основне завдання, яке при цьому ставиться, – пошук, відбір і фінансування тих проектів, які знаходяться у сфері основного бізнесу корпоративних структур. Ці структури, у свою чергу, виділяють фінансові ресурси під високо ризикові проекти та формують із свого середовища структуру, яка буде виконувати функції управляючої компанії і відповідати за ефективність венчурних інвестицій. Те, що управляючі компанії у своїй роботі мають можливість спиратися на всю ресурсну базу крупної компанії, значно збільшує конкурентні переваги таких бізнесів та зменшує ризики ринкового банкрутства, адже значну частину бізнес-ризиків беруть на себе інвестори. Саме тому великі промислові корпорації мають значну питому вагу в поповненні венчурного капіталу, у формуванні венчурних фондів.

Структура венчурного фонду складається з інвестиційного комітету, до якого входять представники інвесторів, які через венчурні фонди інвестують капітал і приймають остаточне рішення про інвестування ризикових підприємств; управляючої компанії або керівної ради, до якої входять венчурні капіталісти, а також можуть залучатись фахівці - управлінці зі сторони; консультативної ради, до якої входять

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

експерти в даній галузі, а також спеціалісти з фінансування, які надають консультації та консалтингову допомогу.

Після прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" у 2001 році, почали розвиватися вітчизняні венчурні фонди, які базуються на вітчизняному капіталі і керуються вітчизняними компаніями з управління активами.

За цей період (2002-2008 роки) кількість венчурних фондів зростає більш, ніж у 160 разів (з 4 до 681 одиниць). Причому, з 2003 до 2007 року їх приріст постійно збільшувався, хоча і спадними темпами (у 2003 р. було додатково створено 18 венчурних фондів, у 2004 р. – 52, у 2005 р. вже 144, у 2006 р. – 192 і в 2007 р. – 240). Таке прискорене зростання кількості венчурних фондів порівняно з іншими інститутами спільного інвестування (ICI), не могло не призвести до збільшення їх питомої ваги в загальній кількості ICI, яка на кінець 2007 р. складала 73% проти 67% у 2002 році. Основною причиною цього є те, що відповідно до Закону, як зазначалося вище, було введено сприятливий режим функціонування венчурних фондів, зокрема податкові стимули і полегшені процедури адміністрування. Законодавець звільнив ці фонди від безлічі нормативних обмежень, що накладаються на діяльність інвестиційних фондів інших типів. Перш за все, це стосується структури і складу активів таких фондів, як, наприклад, венчурний, котрий може інвестувати всі свої кошти в цінні папери, які не входять у біржові списки, тобто є неліквідними. Він також може придбати векселі або надавати позики компаніям, частиною яких володіє.

Кількісна перевага венчурних фондів проявлялася також у динаміці зміни вартості активів, яка до 2007 року невпинно зростала, причому майже вдвічі кожного року (2005 р. – на 222%, 2006 р. – на 184%, 2007 р. – на 193%).

Однак криза української економіки 2008 року не могла не позначитися на діяльності фондового ринку, зокрема таких його інститутів, як венчурні фонди. Їхня кількість збільшилася за 2008 рік всього на 31 од. проти 240 од. за 2007 рік, а вартість активів – на 61% проти 193% у 2007 р. І все ж такі темпи зростання венчурних фондів та активів були найбільшими серед всіх ICI і питома вага вартості активів венчурних фондів у вартості активів ICI у 2008 р. навіть дещо збільшилася і склала близько 93% [5].

За таких надвисоких показників зростання вартості активів венчурних фондів виникає питання щодо джерел їхніх доходів. Прозорість та ліквідність портфеля можна оцінити за часткою цінних паперів, галузь яких не визначена. За цим показником венчурні фонди залишаються найбільш непрозорими гравцями ICI. Аналізуючи структуру їхніх активів за 2006-2008 р.р., слід зазначити, що специфічний характер діяльності венчурних ICI обумовлює непрозорий характер структури їхнього портфеля.

Велика частка інших активів у структурі агрегованого інвестиційного портфеля венчурних фондів (біля 40%) пов'язана із розміщенням активів цих фондів у корпоративні права підприємств, що виражені нецінними паперами, та наявністю дебіторської заборгованості, позик та інших активів. Крім того, до портфеля цінних

паперів венчурних фондів, який складає 54,6% активів, входить 11,8% інших цінних паперів. Тобто, розміщення більше 40% вкладень венчурних фондів невідоме, а біля 55% розміщено в цінних паперах (табл. 1), в яких найбільшу частку – майже 64% – складають невизначені цінні папери (табл. 2)

Таблиця 1. Структура активів венчурних ІСІ у 2006-2008 роках (у %)

Активи	Роки		
	2006	2007	2008
Грошові кошти та банківські депозити	3,75	4,67	2,10
Нерухомість	0,79	0,69	0,60
Інші активи	41,56	38,12	42,80
Другие	53,90	56,53	54,60
Облігації підприємств	21,37	19,89	21,60
Акції	26,02	27,71	21,0
Ощадні сертифікати	0,28	0,28	0,20
Інші	6,23	8,65	11,80
Всього	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [5].

Таблиця 2. Структура портфеля цінних паперів венчурних фондів за галузями інвестування у 2007-2008р. р.

Галузь	Роки	
	2007	2008
Сировинні матеріали	4,08%	3,88%
Фінанси	7,83%	4,04%
Комунальні послуги	0,54%	0,92%
Промисловість	6,66%	5,60%
Споживчі товари	7,67%	5,86%
Споживчі послуги	4,70%	3,01%
Нафта та газ	0,03%	0,01%
Медицина	0,30%	0,35%
Змішана	4,60%	5,08%
Телекомунікаційна	0,01%	0,01%
Не визначена	63,58%	71,24%
Всього	100,00%	100,00%

Джерело: розраховано за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [5].

Якщо у докризовий період у портфелі венчурних ІСІ лідирували цінні папери підприємств, що належать до галузей фінансів та споживчих товарів, то у 2008 році фінансові підприємства втратили свої позиції, а їхнє місце зайняли промислові.

Вищезазначена структура активів та портфеля цінних паперів венчурних фондів обумовлює їхню високу середню доходність, яка залишається найвищою серед ІСІ – 22,98% у 2008 році, хоча значно нижчою, ніж у докризовому 2007 році (100,32%) [5].

Типовою стратегією венчурного фонду, яка дає можливість отримувати значні доходи за прийнятних ризиків, є інвестування в компанії галузей, які мають перспективи ринкового розвитку, і вихід із інвестицій до того, як потенціал зростання цього ринку буде вичерпаний. Залучивши кошти інвесторів і спрямувавши їх у високодохідний бізнес шляхом, наприклад, придбання цінних паперів, венчурний фонд після визначеного терміну продає акції, які значно зросли в ціні, стратегічному інвестору і розподіляє отриманий дохід від їхньої реалізації серед учасників фонду.

Українські венчурні фонди надають перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям із фінансовими активами та нерухомістю, хоча однією з переваг венчурних фондів є те, що, вкладаючи відносно невеликі кошти для освоєння нових проектів малих інноваційних фірм, крупні компанії дістають доступ до нової технології і одночасно можуть дозволити собі відкласти до певного часу організацію дорогих власних аналогічних досліджень і розробок. Це пояснюється, зокрема, тим, що за умов розбалансованості інституційної системи інвестицій в окремі галузі традиційної економіки мають надвисокий рівень доходності за відносно короткий термін інвестування при достатньо низькому рівні ризику.

Завдяки тому, що венчурний фонд дозволяє володіти активом, не афішуючи його, а також легкості продажу і купівлі його активів, особливостями оподаткування і регулювання, збільшення капіталізації венчурних фондів на сьогодні не призводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Спеціалізація венчурних фондів на інвестиціях в новостворені інноваційні компанії для України є винятковою.

Таким чином, позитивна динаміка створення і діяльності венчурних фондів ще не є ознакою зростання їх ролі в українській економіці, тому що український венчурний бізнес є таким лише формально, а насправді відсутні його важливіші характеристики – інноваційна компонента, ризикованість та класична орієнтація на інноваційні проекти, співпраця з технопарками, бізнес-інкубаторами та вищими навчальними закладами. Метою створення українських венчурних фондів є, перш за все, не фінансування інноваційних проектів, а реалізація тих чи інших схем управління власністю і використання податкових пільг, які має фонд, шляхом спрямування коштів в уже існуючі компанії.

І все ж, останнім часом в українській економіці намітилися позитивні зрушення у бік фінансування невеликих за обсягом інвестиційних проектів. Причому основними інвесторами в даному випадку є приватні: малі компанії або венчурні капіталісти. Однак діюче законодавчо-інституціональне середовище не стимулює інвесторів такого рівня і є стримувальним чинником динамічного розвитку галузі. [6] Спостерігається тенденція переходу венчурного інвестування з будівельної галузі в промисловість і зв'язок, використання венчурних фондів для корпоративного управління на фоні поширення секюритизації майнових прав.

Надалі інноваційний аспект в діяльності венчурних фондів розвиватиметься зі зростанням капіталізації суб'єктів ринку і розвитком системи охорони прав

інтелектуальної власності, а венчурне інвестування широко переплітатиметься з роботою банків і страхових компаній. Прискоренню цих процесів могло б сприяти створення системи прямої державної інформаційної підтримки інноваційних процесів у країні та нормативно-правової бази для економічних механізмів, які стимулюють розвиток інноваційних підприємств та інноваційної інфраструктури. Доцільним було б також створення Кабінетом Міністрів України Венчурного інноваційного фонду, кошти якого будуть призначені для пайових вкладень у регіональні й галузеві венчурні фонди для інвестування високотехнологічних підприємств.

Таким чином, хоча венчурне підприємництво в Україні перебуває на початковій стадії розвитку, але в той же час воно має перспективу росту, щоб зіграти роль катализатора подальшого розвитку інноваційного бізнесу. Для цього потрібно активізувати розвиток фондового ринку, оскільки його капіталізація в Україні досить незначна, ухвалити на законодавчому рівні закон про венчурні компанії, а також підвищити кваліфікацію фахівців в інноваційній сфері, які б змогли забезпечити ефективне управління венчурним бізнесом.

Література:

1. Редіна І., Пікуліна Н.Ю. Венчурний капітал в ринковій економіці: Монографія. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005. – 124 с.
2. Кардаш О.М. Генезис, суть та значення венчурного капіталу у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності //Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – № 19.- С.92-97.
3. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" N 2299-III від 15 березня 2001 року // <http://www.rada.gov.ua>.
4. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" N 639-VI від 18 грудня 2008 року // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Річна аналітика УАІБ // <http://www.uaib.com.ua>.
6. Кузнєцова І.С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. – № 1. – С. 87 – 95.

ПОШУК ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В ПРОЦЕСІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Розроблено модель формування доданої вартості на вуглевидобувному підприємстві та запропоновано її використання з метою підвищення його конкурентоспроможності та пошуку шляхів зниження витрат.

The author designed model of the shaping the additional cost on coal-producing enterprise for the reason increasing of his competitiveness on base of searching for of the ways reduction expenses.

Ключові слова: реструктуризація, модель формування доданої вартості, витрати.

Keywords: restructuring, model of forming of valueadded, expense.

Стабільна робота більшості промислових підприємств забезпечується наявністю й ефективною реалізацією конкурентних переваг. Вид і кількість цих переваг залежить від багатьох факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, а ступінь їхньої реалізації визначається потенційними можливостями самого підприємства.

Одним з основних критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємства та реалізації конкурентних переваг є величина прибутку, яка значною мірою залежить від витрат на виробництво та збут продукції. Оцінюючи ефективність роботи шахт Мінвуглепрому України слід зазначити, що більшість вугледобувних підприємств з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин є збитковими. Основною причиною незбалансованої роботи шахт галузі є постійне зростання витрат на видобуток вугілля і погіршення гірничо-геологічних умов відпрацювання запасів.

Зміни зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування вугледобувних підприємств актуалізують завдання щодо пошуку шляхів підвищення ефективності роботи, зниження витрат на усіх технологічних ділянках шахти та підвищення конкурентоспроможності вугледобувного підприємства. Особливого значення вирішення цього завдання набуває в процесі реструктуризації вугільної галузі, яка здійснюється в умовах обмеження фінансових ресурсів.

Для практичного вирішення завдань, щодо оцінки можливостей підприємства забезпечувати стабільну роботу і підтримувати конкурентні переваги на основі зниження витрат запропоновано різні методичні підходи. С.Каптан і П.Нортон пропонують загальну модель створення вартісного ланцюжка, яку можна використовувати при аналізі внутрішніх процесів підприємства [1, с.93-103]. У якості основних складових цих процесів автори виділяють три компоненти: інновації, операції і післяпродажне обслуговування. Інноваційний процес ототожнюється з вивченням потреб клієнтів і розробкою товарів, що дозволяють їх задовільнити, операційний процес дозволяє забезпечити ефективне виробництво цих товарів, а третя компонента забезпечує обслуговування клієнта після продажу і постачання товару.

Російський фахівець в області менеджменту Р.Фатхутдінов запропонував здійснювати оцінку можливості формування конкурентних переваг підприємств на основі їхньої ексклюзивної цінності [2, с.232-241]. При цьому він визначає цінність як особливу якість підприємства і пропонує класифікувати її по 11 ознакам. Реалізація наявних цінностей кожним підприємством дозволяє одержати відповідний ефект.

Однак, на практиці, найбільше поширення одержав методичний підхід, запропонований М. Портером, який дозволяє оцінити внесок кожного виробничого процесу підприємства у формування споживчої вартості продукту на основі побудови відповідної моделі.

Цей похід використовується фахівцями при формуванні витрат бізнесів-процесів різних підприємств [3, с.3-4]. При формуванні ланцюжка цінностей підприємства автор пропонує виділити основні процеси, які безпосередньо створюють набір цінностей, і обслуговуючі, тобто ті, що безпосередньо не створюють цінностей, але необхідні для нормального функціонування підприємства і виконання основних процесів. При цьому усі види діяльності розглядаються у взаємному зв'язку, від постачання ресурсів і сировини до реалізації готової продукції. Разом з тим, використання цієї моделі зумовлює врахування галузевих особливостей підприємств при визначенні основних і допоміжних процесів.

Тому метою статті є розробка моделі формування доданої вартості на вугледобувному підприємстві та її використання з метою підвищення його конкурентоспроможності та пошуку шляхів зниження витрат в процесі виконання основних і допоміжних виробничих процесів.

Численними дослідженнями було визначено що рівень конкурентоспроможності підприємства значною мірою залежить від вибору і ефективності реалізації відповідної стратегії конкуренції, яка дозволяє використовувати наявні конкурентні переваги. При цьому вченими і практиками були запропоновані різні види конкурентних стратегій, які розподіляються за різними класифікаційними ознаками. Однак, найбільше поширення на практиці одержав методичний підхід, запропонований М.Портером, що дозволяє на основі побудови матриці в осях "стратегічна мета - стратегічна перевага" виділити три типи загальних стратегій конкуренції, які дозволяють забезпечити переваги на основі найменших витрат: диференціації, або концентрації [4, с.51-63].

Оцінюючи можливість застосування виділених стратегій для досягнення конкурентних переваг вугледобувними підприємствами, слід зазначити, що найбільш доцільною є стратегія мінімізації витрат при виконанні основних і допоміжних процесів видобутку вугілля.

Зазвичай, стратегія цінового лідерства застосовується для досягнення конкурентних переваг на багатьох підприємствах [5, с.390-399]. У цьому випадку переваги в низькій вартості досягаються тоді, коли усі витрати на виробництво і реалізацію продукції нижче, ніж у конкурентів. Стієкість таких конкурентних переваг залежить від багатьох факторів, що сприяють їх створенню. Одним з основних факторів, що дозволяє знизити витрати на виробництво одиниці продукції, є більш

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

ефективне використання виробничої потужності і збільшення обсягів її виробництва. Особливого значення цей фактор має при вирішенні задач по зниженню витрат на видобуток вугілля.

Слід зазначити, що галузева особливість формування собівартості видобутку вугілля полягає у тому, що в її структурі до 60% займають умовно-постійні витрати, а отже основною умовою зниження витрат на одиницю виробленої продукції є збільшення обсягів видобутку вугілля.

Реалізація стратегії лідерства по витратах у вугільній галузі визначає не тільки досягнення цінових переваг у порівнянні з конкурентами, але й одержання додаткового доходу від реалізації вугільної продукції, яку вироблено з меншими витратами.

Лідерство в цій сфері обумовлює максимальне використання наявних виробничих потужностей, впровадження нових техніко-технологічних рішень, своєчасне відтворення очисного фронту і контроль за формуванням витрат в всіх підсистемах шахти при виконанні виробничих процесів. Для досягнення цієї мети необхідно розробити механізм контролю за формуванням витрат при забезпеченні максимальних обсягів видобутку вугілля і безпечних умов роботи.

Аналіз тенденцій зміни таких важливих показників, що характеризують стан вугільної галузі, як собівартість 1 т товарної вугільної продукції й обсяг виробництва товарної вугільної продукції, дозволяє зробити висновок про те, що більшість підприємств Мінвуглепрому України знаходяться в кризовому стані. У період з 2003 по 2008 р. собівартість 1 тонни товарної вугільної продукції збільшилася у 3,67 рази, а обсяг товарної вугільної продукції знизився більш ніж на 40%.

У зв'язку з тим, що величину собівартості товарної вугільної продукції значною мірою формує виробничі витрати, доцільно провести аналіз структури виробничої собівартості вугільної продукції, який показав, що основні витрати, які в структурі собівартості займають більше 70%, пов'язані з придбанням матеріалів та оплатою праці. Це обумовлено випереджальним зростанням цін на матеріали й устаткування для вуглевидобувних підприємств у порівнянні зі збільшенням цін на вугілля, а також ростом заробітної плати при зниженні чисельності працюючих і обсягів видобутку вугілля. Така ситуація визначає проведення аналізу формування витрат на видобуток вугілля.

З огляду на рекомендації фахівців і результати раніше виконаних досліджень для вуглевидобувного підприємства була сформована модель створення доданої вартості, що враховує основні і допоміжні операції в процесі видобутку вугілля (рис. 1).

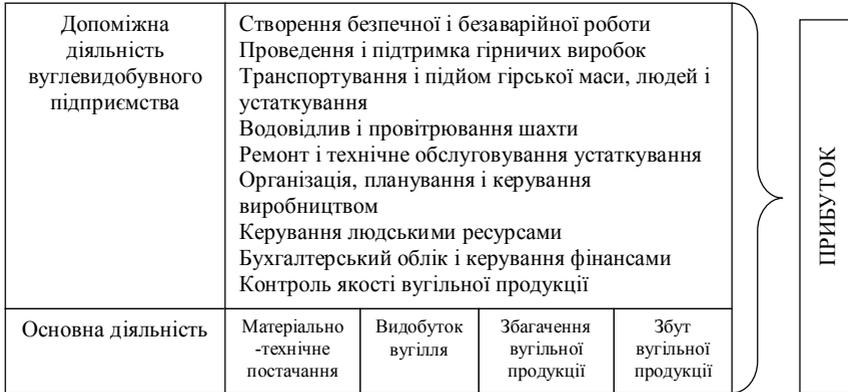


Рис. 1 Модель створення доданої вартості вуглевидобувного підприємства

Усі види діяльності у моделі, що запропонована, взаємозалежні між собою. Так, оснащення очисного вибою надійним механізованим комплексом дозволяє знизити витрати на ремонт і технічне обслуговування, своєчасна підготовка очисного фронту сприяє підвищенню ефективності робіт з видобутку вугілля, створення безпечних і комфортних умов праці зумовлює зростання продуктивності праці робітників, а підвищення якості вугільної продукції забезпечує її ефективний збут і т.п. У деяких випадках збільшення витрат по одному з видів діяльності шахти може надалі сприяти їх зниженню на виробництво товарної вугільної продукції, що необхідно враховувати в процесі аналізу і формування конкурентних переваг на основі зниження собівартості.

Разом з тим, як відзначають фахівці, на формування вартості продукції суттєво впливають витрати, пов'язані з постачаннями ресурсів і збутом продукції [6, с.130 - 133].

Так, вуглевидобувне підприємство, функціонуючи в системі національної економіки, має різні зв'язки з іншими підприємствами, які також впливають на формування витрат шахти. Постачальники гірничошахтного обладнання, енергоносіїв і устаткування істотно впливають на формування величини виробничої собівартості за допомогою використання різних прийомів і механізмів, до яких можна віднести: формування відповідної цінової політики, терміни постачання і якість техніки, її своєчасний ремонт і обслуговування і т.п. При цьому вплив цих факторів може бути прямим, який безпосередньо пов'язаний з постачанням устаткування і наданням послуг за завищеними цінами, і опосередкованим, що зумовлений неефективною роботою шахти або її дільниць через низьку якість техніки і її ремонту. У такий спосіб можуть впливати й інші підприємства, що надають послуги шахті: шахтопрохідницькі управління, транспортні організації і т.п. Численними дослідженнями фахівців доведено, що сила впливу зростає за умови монополізації ринку, а також при постачанні унікального устаткування або надання послуги.

Основними споживачами, що можуть вплинути на витрати вуглевидобувного підприємства, є теплові електростанції, коксохімічні і комунальні підприємства. Формуючи вимоги до якості вугільної продукції і її ціни споживачі також впливають на величину виробничих витрат по видобутку вугілля. При цьому необхідно враховувати, що якщо споживачами є підприємства недержавної власності, то вони легко можуть поміняти постачальника вугільної продукції і перейти на споживання імпортного вугілля якщо воно буде меншої ціни або кращої якості. Вступ України до СОТ розширив такі можливості шляхом лібералізації зовнішньої торгівлі.

Отже можна зробити висновок, що в процесі пошуку шляхів зниження витрат на виробництво 1 т готової вугільної продукції необхідно враховувати рівень витрат на постачання і збут та здійснювати пошук шляхів по їх зниженню. Одним з перспективних напрямків такої діяльності є заключення довгострокових контрактів або створення вертикально-інтегрованих об'єднань, що знайшли широке застосування в закордонній і вітчизняній практиці [7-9]. Останнім часом практика залучення недержавного капіталу і створення інтегрованих структур розповсюджується й у вугільній галузі [10-13]. Перспективність реалізації цього напрямку підтверджується показниками роботи таких шахт. В Україні вуглевидобувні підприємства недержавної форми власності займають близько 15% від загальної кількості діючих шахт, а видобувають біля 45% обсягів вугілля. При цьому вуглевидобувними підприємствами недержавної форми власності здійснюється видобуток більше 65% загальних обсягів коксівного вугілля, що свідчить про необхідність забезпечення коксом металургійних підприємств великих корпорацій.

Кожне вуглевидобувне підприємство має свої внутрішні резерви і можливості, обумовлені економічним станом, типом реалізованої стратегії, впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Однак, можна сформулювати основні напрямки діяльності шахт по досягненню конкурентних переваг по виділеним у ланцюжку цінностей видам основної і допоміжної діяльності (табл. 1).

Реалізація цих напрямків передбачає організацію обліку витрат по усіх видах діяльності, установлення відхилень, аналіз причин, що обумовили ці відхилення і вживання адекватних заходів, що дозволяють здійснити їх усунення і запобігти появу в майбутньому. При цьому запропоновані заходи можуть носити як тактичний, так і стратегічний характер.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що незалежно від етапу розвитку, економічного стану і реалізованої стратегічної альтернативи, кожне вуглевидобувне підприємство в процесі реструктуризації вирішує задачі, що пов'язані з мінімізацією витрат на видобуток вугілля і виробництвом конкурентоспроможної вугільної продукції.

Таблиця 1. Характеристика напрямків реалізації стратегії зниження витрат у процесі реструктуризації вуглеводобувних підприємств

Основні і допоміжні процеси по видобутку вугілля	Можливі напрямки зниження витрат при виконанні основних і допоміжних процесів по видобутку вугілля на шахтах	Очікувані результати реалізації стратегії
1	2	3
Основні: Матеріально-технічне забезпечення	Виконання виробничої програми шляхом своєчасного постачання матеріалів і устаткування з найкращим співвідношенням ціна/якість без участі посередників	Зниження матеріальних витрат і собівартості вугільної продукції, зниження наднормативних простоїв і травматизму, поліпшення техніко-економічних показників роботи технологічних ділянок шахти
Видобуток вугілля	Раціональне й ефективне відпрацювання запасів вугілля в межах шахтного поля на основі використання технологічних рішень і очисного устаткування нового технічного рівня	Скорочення витрат вугілля, виконання виробничої програми, підвищення інтенсифікації очисних робіт і поліпшення техніко-економічних показників роботи, створення комфортних умов праці і зниження травматизму
Збагачення вугільної продукції	Виробництво товарної вугільної продукції, що відповідає вимогам споживачів з найменшими витратами	Підвищення якості товарної вугільної продукції, збільшення ціни її реалізації, забезпеченні стабільного збуту
Збут вугільної продукції	Формування стійких каналів збуту вугільної продукції споживачам на вигідних умовах при скороченні кількості посередницьких операцій	Збільшення обсягів реалізації вугільної продукції і доходу шахти, скорочення періоду обороту коштів і збільшення їх обсягів
Допоміжні: Створення безпечних і безаварійних умов роботи	Своєчасне проведення захисних і спеціальних заходів, що дозволяють забезпечити ефективне відпрацювання вугільних пластів у складних гірничо-геологічних умовах (зближені пласти, пласти небезпечні по раптовим викидах вугілля і газу, пласти з покрівлею, що важко обвалюється, і підвищеним виділенням метану і т.п.)	Поліпшення техніко-економічних показників роботи шахти, зниження кількості аварій на усіх технологічних ланках, підвищення безпеки основних і допоміжних процесів, створення комфортних умов роботи, зниження травматизму.
Проведення і підтримка гірничих виробок	Удосконалювання організації, техніки технології гірничопрохідницьких робіт на шахтах на основі застосування прогресивних технологічних схем проведення гірничих виробок. Забезпечення нормальних умов експлуатації гірничих виробок шляхом застосування технологічних рішень, що забезпечують безремонтну їх експлуатацію.	Збільшення темпів проведення підготовчих гірничих виробок і забезпечення своєчасного відтворення фронту очисних робіт. Зниження виробничих витрат на ремонт і підтримку гірничих виробок, що знаходяться в зоні опорного тиску, забезпечення ефективних і безпечних умов роботи і провітрювання вибоїв

Транспортування і підйом гірської маси, породи, людей і устаткування	Забезпечення стійкої роботи підсистем шахти шляхом створення транспортного ланцюга, що дозволяє вирішувати задачі по безперебійному і безпечному транспортуванню та підйому вугілля і породи, доставки матеріалів і устаткування, перевезень людей	Підвищення продуктивності праці на усіх технологічних ділянках, пов'язаних з видобутком вугілля і його забезпеченням, скорочення простоїв устаткування, забезпечення раціональної організації підземного господарства вуглевидобувного підприємства
Водовідведення і провітрювання шахти	Запобігання затоплення гірничих виробок і створення санітарно-гігієнічних умов роботи на усіх технологічних ділянках шахти. Застосування ефективних схем вентиляції, що дозволяють забезпечити безпечні умови робіт, нормальний температурний режим, знизити запиленість повітря до допустимих меж	Підвищення продуктивності праці робітників і зниження професійних захворювань, а також забезпечення безпечних умов праці робітників, зниження простоїв устаткування і підвищення навантаження на очисні вибої
Організація, планування і управління виробництвом	Впровадження прогресивних форм організації виробництва в просторі і часі на всіх технологічних ланках шахти	Повне використання виробничої потужності шахти, поліпшення безпеки робіт і санітарно-гігієнічних умов праці, підвищення продуктивності
	Забезпечення стійкого розвитку вуглевидобувного підприємства в короткостроковій і довгостроковій перспективі на основі розробки взаємопов'язаної програми робіт, що дозволяє найбільш раціонально використовувати ресурси	Планований розвиток шахти і її виробничих підсистем з мінімальними витратами
	Розробка управлінських рішень на всіх ієрархічних рівнях управління шахтою, що дозволяють забезпечити виконання виробничих програм	Підвищення ефективності робіт при виконанні основних і допоміжних процесів видобутку вугілля
Управління людськими ресурсами	Забезпечення функціонування підсистеми шахти на основі добору і навчання робочих відповідних професій, підвищення кваліфікації інженерно-технічних працівників, мотивації якісної й ефективної праці	Виконання виробничої програми, зниження трудомісткості і травматизму, підвищення продуктивності праці, забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень.
Бухгалтерський облік і управління фінансами	Оперативний контроль за формуванням витрат на всіх технологічних ланках і своєчасне забезпечення фінансовими ресурсами процесів реалізації стратегічних альтернатив	Зниження виробничих витрат і зниження собівартості видобутку 1 тони вугілля, одержання додаткового доходу, впровадження нових техніко-технологічних рішень на всіх технологічних ділянках шахти

Контроль якості вугільної продукції	Розробка заходів, що дозволяють поліпшити якісні показники вугілля по всьому технологічному ланцюжку "очисні вибої - поверхня шахти"	Підвищення терміну служби очисного устаткування і його продуктивності, зниження виробничих витрат на видобуток вугілля, підвищення попиту на вугільну продукцію і збільшення ціни
-------------------------------------	--	---

Для пошуку можливих резервів зниження витрат на основних і допоміжних процесах видобутку вугілля розроблена модель формування доданої вартості на вуглевидобувному підприємстві. Реалізація цієї моделі передбачає: аналіз витрат по усіх видах економічної діяльності, що створюють цінність; встановлення витратоутворюючих факторів по всьому ланцюжку "постачальник-шахта-споживач"; створення стійкого механізму керування факторами витрат.

Запропоновано основні напрямки зниження витрат при виконанні основних і допоміжних процесів з видобутку вугілля.

Література:

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. – 304 с.
2. Фатхутдинов Р.В. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
3. Толкач В. Построение системы BALANCED SCORECARD: методология и примеры // Отдел маркетинга. – 2005. - № 5. – С. 2 - 6.
4. Портер М. Стратегія конкуренції. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова– СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд– М.: Инфра-М, 2000. – 412 с.
7. Колісник М.К. Актуальні напрями розвитку промислово-фінансових груп в умовах інтеграції України до світової організації торгівлі // Вісник економічної науки України. – 2006. - № 1. – С. 75 – 78.
8. Буряк П. Створення інтегрованих підприємницьких структур в Україні // Економічний вісник Донбасу. – 2007. - № 3. – С. 149 - 152.
9. Пробоїв О. Стратегії вертикальної інтеграції як перспективний напрям розвитку підприємств // Економіст. – 2004. - № 12. – С. 33 – 34.
10. Негосударственный капитал в системе инвестирования развития предприятий угольной промышленности / А. И. Кабанов, Л. Л. Стариченко, Н.А. Пономаренко, Д.Ю. Череватский // Уголь Украины. – 2003. - № 12. – С. 14 – 16.
11. Амоша А.И. Реализация концептуальных положений доктрины инвестирования предприятий угольной промышленности / А. И. Амоша, М. А. Ильяшов, Л. В. Байсаров. // Уголь Украины. – 2001. - № 8.- С. 9 – 13.
12. Аптекар С. Міжгалузеві картелі вугільної генези / С. Аптекар., Д. Череватський // Схід. – 2005. - № 3. – С. 24 – 27.
13. Янко С.В. Инвестиционное обеспечение развития угледобывающих предприятий Украины в современных условиях // Уголь Украины. – 2006. - № 1. – С. 14 - 18.

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуті основні аспекти формування та функціонування маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Маркетингове забезпечення передбачає, перш за все, організацію відповідних структур на підприємстві та ефективне виконання ними низки стратегічних та оперативних маркетингових завдань, що у сукупності сприяють здійсненню процесу комерціалізації інноваційних продуктів підприємства.

Маркетингове забезпечення представлено моделлю, що складається з взаємозалежних та взаємопов'язаних блоків – "аналітико – стратегічного", «розробка комплексу маркетингу» та «організація та управління маркетингом». Детально наведені особливості функціонування кожного блоку та моделі в цілому, що логічно і послідовно висвітлює всі елементи маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, комерціалізація інновацій, маркетингове забезпечення, модель, стратегія комерціалізації, стратегічні та оперативні маркетингові рішення.

The article considers the main aspects of organization and functioning of the marketing supporting of innovative development of the enterprise. Marketing supporting provides, first of all, organization of suitable structures at the enterprise and effective performance by them number of strategic and operative marketing tasks, which as a whole facilitate to the commercialization of the innovative products of the enterprise.

Marketing supporting represented as a model, which consist of interdependent and interrelated blocks – "analytic - strategic", "implementation of marketing complex", "organization and management marketing". Specifics of the functioning of each block and model in whole are provided in details, what logically and sequentially covers all elements of marketing supporting of innovative development of the enterprise.

Keywords: innovative development, commercialization of innovations, marketing support, model, commercialization strategy, strategic and operative marketing decisions.

Інноваційний розвиток підприємства це процес господарювання, що базується на розробці, впровадженні та використанні інновацій шляхом реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища. Управління інноваційним розвитком орієнтоване на досягнення визначених інноваційних цілей підприємства (зростання частки ринку, збільшення прибутку, забезпечення високих темпів розвитку тощо) в умовах конкурентного середовища і має своєю метою формування сталих конкурентних переваг. Bazуючись, на нашу думку, на трьох таких складових як формування інноваційного потенціалу підприємства, ефективно його використання в інноваційних процесах та стимулювання інноваційної активності персоналу, управління інноваційним розвитком забезпечує відповідні організаційні та економічні умови, перш

за все, для стабільного функціонування та довготривалої життєздатності підприємства. В подальшому, будуючи свою діяльність на використанні наукових досягнень та прогресивних технологій, сучасних методів організації виробництва і праці, випуску продукції "хай-тек", постійному оновленні вироблюваної продукції, підприємство здатне сформувати високий рівень конкурентоспроможності, досягти стабільної конкурентної позиції та лідирувати на ринку.

Зважаючи на особливості здійснення вітчизняними підприємствами інноваційної діяльності, слабкою ланкою інноваційного процесу, як і раніше, залишається етап комерціалізації нововведень та інновацій. Саме недостатній рівень комерціалізації інновації перешкоджає інноваційному розвитку українських підприємств.

На думку російських фахівців, комерціалізація – це, в першу чергу, «побудова бізнесу, заснованого на результатах наукових досліджень, або бізнесу, що генерує стабільні фінансові потоки» [1, с.12]. Фактично комерціалізація означає побудову ланцюжка «наука –результат - гроші», підґрунтям якого є відповідні ринкові умови господарювання. Отже, успіх комерціалізації інноваційних продуктів підприємства суттєво залежить від його здатності до організації ефективного маркетингу інновацій та ефективного використання значної низки маркетингових інструментів.

Розглянемо більш деталізовано особливості маркетингового забезпечення комерціалізації, виокремлюючи, на нашу думку, найбільш значущі. Слід зазначити, що маркетингове забезпечення комерціалізації суттєво залежить від обраної підприємством інноваційної політики і формується в її межах. Зокрема, інноваційна політика підприємства має два домінуючих напрямки. Перший передбачає безперервне впровадження інноваційних товарів із досить скромним ринковим успіхом. Робота із такими товарами базується на освоєній технології виробництва та обізнаності відносно вимог і запитів споживачів. Підприємство успішно використовує свої основні компетенції і можливості. Такі нові (а, фактично, поліпшені) продукти суттєво не змінюють ринок і підприємство, але в сукупності забезпечують досягнення стабільної, достатньо прибуткової діяльності підприємства. Сьогодні більшість українських підприємств реалізують саме таку інноваційну політику.

Другий напрямок інноваційної політики зосереджується на пошуку радикальних інновацій, що змінюють і ринок, і підприємство. Такий підхід забезпечує досягнення значного успіху, але водночас потребує суттєвої мобілізації всіх ресурсів і відносно тривалого періоду розробки і освоєння. Цей напрямок супроводжується зміною структури ринку або навіть формуванням нового товарного ринку, що, власне, і дозволяє досягти позиції лідера ринку.

Можлива і так звана "гібридна" політика, коли підприємство інколи освоєє та комерціалізує радикальні інновації, а постійно займається новими товарами відповідно основній діяльності, що потребує дуже значних ресурсів. Водночас фахівці вважають, що тільки радикальні інновації здатні трансформувати економіку та забезпечувати поштовх її подальшого розвитку.

Логіку і послідовність маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства шляхом ефективного здійснення процесу комерціалізації інновацій, на нашу думку, доцільно розглянути за допомогою дещо спрощеної моделі (рис. 1.). Модель складається з трьох блоків: перший - "Аналітико - стратегічний", другий - "Розробка комплексу маркетингу"; третій - "Організація та управління маркетингом". Розглянемо кожний з зазначених блоків.



Рис. 1. Модель маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Перший блок моделі – "Аналітико-стратегічний", розкриває такі функції, виконувані підприємством при здійсненні комерціалізації інновацій: дослідження ринку, аналіз і оцінка маркетингових можливостей підприємства, сегментація ринку і вибір цільових сегментів, розробка стратегії маркетингу.

Функція дослідження ринку спрямовує зусилля маркетологів, перш за все, на ретельне і глибоке вивчення потреб і поведінки споживачів, їх смаків, уподобань і звичок, мотивів та ситуаційних чинників покупки. Розуміння потреб споживачів, знання конкурентів та особливостей їх товарів, оцінка впливу на процес комерціалізації чинників макро- і мікро-середовища, прогнозування потенціалу ринку та попиту на

інноваційні товари підприємства забезпечується саме маркетинговими дослідженнями. Отже, слід підкреслити, що успішна комерціалізації базується на ретельних, систематичних маркетингових дослідженнях, результати яких слугують базою для розробки і прийняття обґрунтованих стратегічних, тактичних та оперативних рішень стосовно інноваційних продуктів.

Ситуаційний аналіз – це аналіз ринкової ситуації та становища підприємства на конкретному ринку, що базується на інформації, одержаній в процесі проведення маркетингових досліджень. Узагальненням ситуаційного аналізу є SWOT-аналіз, один із найбільш розповсюджених методів, що оцінює внутрішні сильні і слабкі сторони підприємства, зовнішні можливості і загрози.

Головною метою і результатом SWOT-аналізу є визначення і оцінка галузевих тенденцій, конкурентних сил і потенціалу ринку та визначення позиції підприємства на ринку, що в сукупності уможлиблює формування раціональних програм комерціалізації.

Наявність в першому блоці *функції сегментації ринку і вибору цільових сегментів* є ознакою того, що підприємство, як правило, не в змозі задовольнити все різноманіття споживчих запитів внаслідок їх суттєвої диференціації. Отже, існує необхідність класифікації потенційних споживачів відповідно до особливостей якісної структури їхнього попиту та виокремлення тієї їх частки, яка саме потребує інноваційних продуктів, запланованих підприємством до продажу, що дозволяє спрямувати маркетингові зусилля на задоволення потреб цієї частки.

Після оцінки сегментів ринку та визначення найбільш привабливих виконується остання функція першого блоку моделі маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства - *розробка стратегії комерціалізації*.

Стратегія комерціалізації є базовим напрямком формування маркетингового тиску на ринок на довготривалу перспективу, здатного за рахунок оптимального поєднання відповідних конкретному ринку маркетингових інструментів створити стійку споживацьку прихильність до інноваційних продуктів і підприємства, досягти стійкого положення та вигідної конкурентної позиції на конкурентному ринку, забезпечити конкурентні переваги і високоприбуткову діяльність.

При формуванні стратегії комерціалізації, перш за все, передбачають координацію виробництва і маркетингу в єдиному процесі комерціалізації інноваційних продуктів, що забезпечує відповідність задіяних виробничих потужностей зростаючому попиту та вимагає вирішення значної низки як виробничих, так і суто ринкових проблем. Крім того, саме розроблена стратегія комерціалізації повинна дати відповіді на такі питання:

• **Коли?** Момент виходу на ринок із новим товаром вирішує долю інноваційного продукту. При виборі часу виходу враховують дії конкурентів, запаси застарілих товарів на складах, реакцію споживачів на новинку, сезонний чинник тощо;

• **Де ?** Старанно обирається місце появи нового товару - одне або кілька, встановлюють графік послідовного чи паралельного виходу, географічні межі ринку, масштабність маркетингових заходів;

• **Для кого в першу чергу ?** Обирається група цільових споживачів, тих, для кого в першу чергу призначено товар. Звичайно, підприємство має кілька груп цільових споживачів, але при виході зосереджує свою увагу на найбільш вірогідних покупцях товару – лідерах думок, активних споживачах, із коштами, прогресивно сприймаючих інновації;

• **Як ?** визначається послідовність та масштаби всіх маркетингових заходів, особливо з інформування ринку, оскільки на етапі виходу головним завданням маркетингу є інформування цільових споживачів і подолання бар'єрів сприйняття інноваційного продукту. Старанно планується і дозується інформаційний тиск на ринок з метою створення сприятливого образу товару і стимулювання наміру споживачів до купівлі.

Дуже важливим чинником, який суттєво впливає на процес розробки товару і подальший його успіх, є чинник часу. Сьогодні швидкість процесу розробки та комерціалізації інновацій є конкурентною перевагою підприємства, що суттєво зменшує небезпеку виведення на ринок конкурентами аналогічного товару та наближає період прибутковості. Також важливо хоча б приблизно оцінити прогностичні обсяги продажу інноваційних продуктів – для цього використовують такі методи як експертні оцінки, дослідження можливостей цільових груп споживачів, пробний маркетинг тощо.

Другий блок моделі маркетингової діяльності “Розробка комплексу маркетингу” орієнтує підприємство на формування так званого «маркетинг-міксу», тобто маркетинг-менеджери приймають рішення, які стосуються подальшої товарної політики інновацій, рівнів цін, каналів розподілу і рівнів обслуговування, системи просування товарів, намагаючись розробити такий варіант маркетингового комплексу, який забезпечував би споживачам найкращу пропозицію при збереженні витрат підприємства в розумних межах .

Кожний з елементів комплексу маркетингу виконує своє завдання. Так, метою товарної і цінової політики є створення прийнятної для цільового ринку пропозиції. Завданням каналів розподілу є створення здатності представити та реалізувати інноваційні продукти споживачам підприємства на ринку, комунікативної – здійснювати інформаційний вплив на цільову групу споживачів та створювати позитивний імідж продукції та підприємству.

Реалізація розроблених маркетингових заходів неможлива без фінансового планування маркетингу або складання бюджету - всі заплановані маркетингові заходи трансформуються в витрати з подальшою їх компенсацією з очікуваних грошових потоків. Бюджет маркетингу дозволяє правильно встановити пріоритети комерціалізації інновацій, прийняти рішення щодо розподілу ресурсів, встановити контрольні параметри реалізації маркетингових дій.

Третій блок моделі маркетингової діяльності підприємства –

“Організація та управління маркетингом” забезпечує: створення служби маркетингу, функціонування маркетингової інформаційної системи, управління маркетинговою діяльністю.

Для досягнення цілей комерціалізації підприємству необхідно задіяти або створити відповідні внутрішні маркетингові структури – *служби маркетингу*, наділені повноваженнями щодо продукування та реалізації маркетингових рішень. Побудова маркетингової структури та чисельність працюючих у службі маркетингу значною мірою залежать від масштабу діяльності підприємства, ресурсів, специфіки інноваційних продуктів, інноваційної стратегії та політики, цільових ринків, стратегії комерціалізації та структури управління підприємством, яка вже склалася.

Зрозуміло, що для ефективної роботи маркетингових служб необхідно мати інформацію про кон'юнктуру товарного ринку та її параметри, забезпечивши функціонування маркетингової інформаційної системи. Спроби полегшити проблеми збирання та використання маркетингової інформації мають своїм наслідком створення систем, які акумулюють маркетингову інформацію, або маркетингових інформаційних систем (MIC). Саме MIC здатні оперативнo в режимі on-line забезпечувати менеджерів актуальною і достовірною інформацією, що дозволяє ефективно управляти процесами комерціалізації інновацій, швидко реагувати на ринкову динаміку та коригувати маркетингові програми.

Ще одна складова третього блоку моделі – це “Управління маркетинговою діяльністю”, здійснює систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства.

Планування маркетингу має своєю метою встановлення максимально можливої планомірності і пропорційності маркетингової діяльності підприємства, особливо в межах його довгострокових стратегічних інноваційних цілей. Організація маркетингової діяльності зосереджує зусилля керівництва на створення на підприємстві організаційних структурних одиниць, на які покладається виконання маркетингових функцій. Мотивація спрямована на створення такого мотиваційного механізму, що здатний формувати у працівників розуміння важливості процесів комерціалізації інновацій та сприяти концентрації зусиль всіх працівників підприємства на задоволенні потреб цільової групи споживачів, досягненні конкурентної переваги на ринку.

Контроль маркетингової діяльності забезпечує вимірювання і оцінювання результатів реалізації стратегій, планів і програм, визначення коригуючих дій, які у сукупності забезпечують досягнення інноваційних цілей. Контроль завершує і одночасно розпочинає новий цикл планування маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства за рахунок ефективної комерціалізації інноваційних продуктів.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Отже, функціонування висвітленої нами моделі, на нашу думку, забезпечує успішну комерціалізацію інноваційних продуктів і, відповідно, сталий інноваційний розвиток підприємства.

Література:

1. Антонец В.А., Нечаева Н.В. и др. Инновационный бизнес.- М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009
2. Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф. та ін. Маркетинговий менеджмент: Підручник.- К.: Видавництво «Хімджест», 2008
3. Котлер Ф., Касліоне Дж.А. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності. - К.: Видавництво «Хімджест», 2009
4. Румянцев А.А. Менеджмент инноваций – СПб.: Узд.дом «Бізнес-пресса», 2007
5. Такер Роберт Б. Инновации как формула роста.- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006

СПОСОБИ РОЗВИТУ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАД ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИКОРИСТАННЯ

Надано визначення поняття способу розвитку підприємства, сформовано їх перелік. Визначені ключові елементи при застосуванні способів розвитку підприємства. За ступенем важливості елемента виділені персоналоорієнтовані та операційноорієнтовані способи розвитку підприємства. З метою виявлення характерних рис способів розвитку підприємства та особливостей їх застосування проведено компаративний критеріальний аналіз. За результатами аналізу сутності кожного способу та результатів компаративного критеріального аналізу сформовано матрицю спільного використання способів розвитку підприємства.

The definition on notion of an enterprise development method is considered. The aggregate of such methods is made. The main elements while using the enterprise development methods are considered. With the usage of criterion of element importance the personal-oriented and operation-oriented methods of the enterprise development are proposed. To identify the characteristics of methods of the enterprise development and the specific features of their usage the comparative criterion analysis is made of. Based of the analysis of essence of the every method of the enterprise development and the results of made comparative criterion analysis the matrix of joint usage of methods of the enterprise development is constructed.

Ключові слова: розвиток підприємства; способи розвитку; компаративний критеріальний аналіз.

Keywords: development of enterprise; methods of development; kompara-tivniy criterion analysis.

Розвиток підприємства відбувається за допомогою певних способів, застосування яких в управлінні розвитком забезпечує його керованість, цілеспрямованість, відіграє значну роль у процесі розвитку й отриманні його планованих результатів. Дослідження складу та вивчення характеристик використання цих способів є необхідною умовою розвитку підприємства.

Актуальність пошуку способів розвитку підприємства зумовлена значними напрацюваннями щодо управління розвитком (В.Г. Герасимчука [1], А.В. Гриньова [2], С.М. Ілляшенка [3,8], В.С. Пономаренка [12,13], О.І. Пушкара [12,14]), які переважно є емпіричними дослідженнями такого об'єкта управління як розвиток підприємства. А у відсутності управлінського інструментарію, створення якого неможливо без вивчення сутності та природи розвитку підприємства, управляти розвитком доволі складно. Адже "в практиці та наукових дослідженнях все більше уваги приділяється аналізу методів та організаційним можливостям управління змінами" [7].

Інструментальна основа сучасного управління підприємством, яка частково може бути використана для розвитку підприємства, є доволі розвиненою. Як свідчить аналіз

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

теорії управління XIX-XX століть [4], сьогодні розроблено та активно використовується в діяльності підприємств значна сукупність управлінських інструментів – способів, методів, прийомів, моделей та алгоритмів [5]. Але більшість управлінських інструментів розглядаються в контексті управління підприємством (що є цілком логічним), а не в контексті розвитку підприємства – способи розвитку підприємства ще потрібно створити.

Незважаючи на значну кількість наукових праць з проблематики управління розвитком підприємства, способи розвитку опрацьовані слабо, а результати цього опрацювання є невиразними. Такі способи дослідниками розглядаються як окремі управлінські інструменти, що не пов'язані один з одним метою формування розвитку. Певним винятком є хіба що робота Д.А. Комісаренка [6], в якій автор послідовно розглянув окремі способи розвитку (реінжиніринг, реструктуризація, франчайзинг тощо), але розглянув їх щодо діяльності малих підприємства, і при цьому обмежився окремими способами без детальної їхньої характеристики. Частково окремі способи розвитку представлені в роботах [9,10,11]. Першим кроком на шляху вивчення способів розвитку підприємства має стати виявлення їх складу. Тому метою статті є огляд складу способів розвитку підприємства та характеристик їхнього використання.

Спосіб розвитку підприємства – це організована послідовність дій, наслідком виконання яких є позитивні зміни в діяльності підприємства, що забезпечують цільовий контрольований перехід підприємства з поточного стану до майбутнього, більш досконалого, якісно нового, який характеризується зміцненням потенціалу підприємства, набуттям нових можливостей, здатністю вирішувати принципово нові завдання або застосувати нові способи вирішення існуючих завдань.

Спосіб розвитку підприємства має відповідати таким вимогам:

- дозволяти перевести підприємство з одного стану в інший, більш досконалий, якісно новий стан, що має бути чітко ідентифікований;
- дозволяти організувати процес переходу підприємства в інший, більш досконалий стан;
- здійснюватися шляхом цілеспрямованого внесення переважно керованих змін у діяльність підприємства;
- має конкретний змістовно визначений характер дій.

Способи розвитку підприємства подані в табл. 1. Перелічені способи розвитку підприємством не є принципово новими, кожному з них присвячені певні публікації.

Подані способи розвитку підприємства (див. табл. 1) в низці випадків перекликаються, тобто передбачають схожі дії і навіть їх послідовність. Це зрозуміло, тому що дії всіх способів спрямовані на позитивні зміни в діяльності підприємства. Але при всій схожості дій, що визначають зміст того чи іншого способу, все ж таки способи розвитку різняться між собою – у послідовності виконання дій, їх змістовному наповненні, наслідках, масштабі тощо. Саме ця різниця і зумовлює множинність способів розвитку підприємства.

Застосування будь-якого способу розвитку підприємства базується на трьох елементах: персонал підприємства (людський чинник, подолання опору змінам, організаційна культура, мотивація), технічне та інформаційне забезпечення (програмне та інформаційне забезпечення, технології обробки інформації, комунікації тощо), процеси та операції. Кожен з цих елементів важливий при застосуванні способів розвитку підприємства, але для кожного способу можна визначити ключові елементи (табл. 2).

Таблиця 1. Способи розвитку підприємства

Спосіб розвитку підприємства	Коротка характеристика
1	2
1. Організаційний розвиток (Organizational development) ⁵	Розгляд підприємства як системи, у якій всі процеси взаємопов'язані. Безперервне удосконалення процесів діяльності підприємства, дослідження впливу та нейтралізації негативного впливу окремих чинників, у тому числі опосередкованого, на формування кінцевого результату діяльності, залучення персоналу до покращення діяльності підприємства, внесення цільових змін до всіх процесів підприємства. Передбачає використання соціотехнічних підходів
2. "6 сигма" (6 Sigma)	Зменшення кількості помилок та таких, що не відповідають необхідним вимогам, операцій і процесів у загальній сукупності процесів на підприємстві шляхом внесення технологічних, організаційних та адміністративних змін до діяльності підприємства
3. Формування правил поведінки персоналу (Corporate Code of Ethics)	Формування цілісної та несуперечливої сукупності правил поведінки персоналу підприємства, впровадження таких правил у діяльність підприємства та підтримка їхнього дотримання персоналом. Заохочення креативності, ініціативи, побудова кар'єри, всебічна підтримка талантів
4. Сегментація споживачів підприємства (Customer Segmentation)	Розподіл споживачів підприємства за різними характеристиками на окремі цільові групи з подальшим впровадженням змін у діяльність підприємства відповідно до забезпечення потреб та очікувань таких цільових груп (зміни організаційної структури, технології, взаємодії зі споживачами тощо)
5. Створення ключових компетенцій (Core Competencies)	Виділення ключових компетенцій підприємства, їхнє удосконалення та забезпечення їхньої унікальності, формування нових ключових компетенцій, які є затребуваними суб'єктами зовнішнього середовища підприємства
6. Формування ланцюга нарощування цінності продукції (Value Added Analysis)	Аналіз діяльності підприємства, внесення змін до окремих процесів або повна реорганізація процесів із позиції максимізації створюваної доданої вартості, яка є затребуваною споживачами та має цінність
7. Аутсорсинг (Outsourcing)	Передача частини операцій та внутрішніх процесів підприємства (як правило, другорядних та таких, що не формують конкурентоспроможність підприємства) стороннім виконавцям на системній основі

⁵ У зв'язку із тим, що майже всі способи розвитку підприємства є здобутком західної практики управління підприємствами, для кожного з них, щоб попередити можливі неточності перекладу, представлено оригінальну назву.

1	2
8. Бенчмаркінг (Benchmarking)	Співставлення показників діяльності підприємства із показниками конкурентів, лідерів галузі або іншими еталонними показниками, виявлення кращих стандартів реалізації процесів й операцій та впровадження таких стандартів у діяльність підприємства
9. Операції цільового злиття-поглинання (Merger Integration Teams)	Збільшення можливостей підприємства шляхом збільшення контрольованих активів через операції з викупу інших підприємств (або значних пакетів акцій у них), операції злиття з іншими підприємствами, що мають необхідні можливості та компетенції, операції поглинання інших підприємств (внаслідок викупу прав власності на них) або шляхом укладання обмежувальних стратегічних альянсів
10. Формування системи стосунків із клієнтами (Custom Relationship Management)	Дослідження індивідуальних потреб кожного з клієнтів підприємства та прагнення їх задовольнити, виходячи з можливостей підприємства з повною орієнтацією управління підприємством на задоволення економічно окуповуваних потреб споживачів
11. Програми управління змінами (Change Management programs)	Цільові програми заходів, які передбачають внесення змін у різні сфери діяльності підприємства (виробництво, обслуговування виробництва, збут, управління тощо) для досягнення поставленої мети
12. Інтеграція ланцюжка постачань (Supply Chain Management)	Поєднання зусиль та створення балансу інтересів у всьому ланцюжку створення певної продукції – від первинної сировини, що необхідна для створення продукції, до доставки продукції кінцевому споживачеві, що дозволяє зменшити затрати на виробництво продукції, забезпечити її розподіл та підвищити якість
13. Тотальне управління якістю (Total quality management)	Повне та всебічне забезпечення якості як кінцевої продукції, так і процесів у діяльності підприємства, яке враховує всі сфери його діяльності
14. Формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань (Strategic Alliances)	Створення цільових стратегічних альянсів – довгострокових стратегічних угод та об'єднань підприємств для вирішення поставленого завдання та взаємного синергетичного посилення, а також збільшення компетенцій підприємств, як входять до такого альянсу.
15. Організація управління за операціями та процесами (Activity based Management)	Управління підприємством у розрізі окремих процесів та операцій, які складають його діяльність
16. Реінжиніринг бізнес-процесів (Business Processes Re-engineering)	Докорінна перебудова бізнес-процесів підприємства з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства ⁶
17. Внутрішні корпоративні проекти (Corporate Venturing)	Окремі внутрішні програми управління змінами на підприємстві, які передбачають формування нових продуктів, вихід на нові ринки, експериментальне впровадження нових технологій та виконання інших плотних проектів, часто виключно за кошти підприємства
18. Агломерація образу майбутнього (Mission and Vision Statements)	Створення цілісного бачення майбутнього стану та діяльності підприємства, а також формулювання єдиного бачення призначення створення та діяльності підприємства, орієнтирів його розвитку з розповсюдженням такого бачення серед усього персоналу підприємства

⁶ [15].

1	2
19. Управління знаннями (Knowledge Management)	Створення та розподіл єдиної цілісної бази знань щодо діяльності підприємства між усіма його працівниками, консолідація та концентрація знань, що можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги (знання щодо нових продуктів або технологій, знання про методи роботи, знання про конкурентів тощо)
20. Впровадження системи "Бережливе виробництво" (Lean Production)	Процеси, що відбуваються в діяльності підприємства, розглядаються з погляду створення цінності для споживача, а з процесами, що не створюють цінність, ведеться постійна боротьба (скорочується час від розміщення замовлення, приховані втрати виробництва мають ліквідуватися, проводиться безперервне покращення виробництва). Система передбачає мінімізацію бракованої продукції, скорочення незавершеного виробництва, залишків сировини та готової продукції, максимально ефективного використання ресурсів підприємства
21. Франчайзинг (Franchising) ⁷	Розповсюдження торговельної марки підприємства та його продукції (або продукції під його торговельною маркою) внаслідок укладання специфічної угоди франчайзингу, коли франчайзер надає у користування торгівлю марку та здійснює організаційну підтримку, а франчайзі працює під такою торговельною маркою, але сплачує певну суму франчайзеру за торгівлю марку та організаційну підтримку

Таблиця 2. Ключові елементи при використанні способів розвитку підприємства

Спосіб розвитку підприємства	Персонал підприємств а	Процеси та операції	Технічне та інформаційне забезпечення
1	2	3	4
Організаційний розвиток	•••	••	•
"6 сигма"	•	•••	••
Формування правил поведінки персоналу	•••	•	•
Сегментація споживачів підприємства	••	••	••
Створення ключових компетенцій	••	•••	••
Формування ланцюга нарощування цінності продукції	•	•••	••
Аутсорсинг	•	•••	•
Бенчмаркінг	••	•••	••
Операції цільового злиття-поглинання	••	•••	•
Формування системи стосунків із клієнтами	•••	•••	••
Програми управління змінами	•••	•••	••
Інтеграція ланцюжка постачань	•	•••	•••

⁷ Франчайзинг, як спосіб розвитку, може бути вигідним та виправданим для двох сторін, що беруть в ньому участь: франчайзер підтримує свою торговельну марку, формує мережу збуту продукції та отримує додатковий дохід від навчання та підтримки франчайзі; франчайзі може отримувати відпрацьовану систему бізнесу, організаційну, рекламну та іншу підтримку від франчайзера.

1	2	3	4
Тотальне управління якістю	•••	•••	••
Формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань	••	•••	••
Організація управління за операціями та процесами	•	•••	•••
Реінжиніринг бізнес-процесів	•	•••	••
Внутрішні корпоративні проекти	••	•••	•••
Агломерація образу майбутнього	•••	•	••
Управління знаннями	•••	•	•••
Впровадження системи "Бережливе виробництво"	•••	•••	••
Франчайзинг	•	••	•••

У табл. 2 використані такі позначення: • – елемент для застосування способу розвитку має відносну важливість; •• – елемент для застосування способу розвитку є важливим і на нього слід зважати; ••• – елементу належить ключова роль у результативності застосування способу.

Виходячи зі ступеня важливості елемента при застосуванні способу розвитку підприємства, можна виділити персоналоорієнтовані (організаційний розвиток, формування правил поведінки персоналу, агломерація образу майбутнього, управління знаннями) та операційноорієнтовані способи ("б сигма", створення ключових компетенцій, формування ланцюга нарощування цінності продукції, аутсорсинг, бенчмаркінг, операції цільового злиття-поглинання, інтеграція ланцюжка постачань, формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань, організація управління за операціями та процесами, реінжиніринг бізнес-процесів, внутрішні корпоративні проекти). Але є способи розвитку підприємства, застосування яких базується на комбінуванні поведінки персоналу, процесів та операцій. До таких належать управління відносинами з клієнтами, програми управління змінами, тотальне управління якістю та впровадження системи "Бережливе виробництво". Винятком з представленої кластеризації способів розвитку підприємства з орієнтацією на персонал або на процеси є франчайзинг. Ключовим елементом його застосування є технічне та інформаційне забезпечення у вигляді підтримки, яку франчайзер надає франчайзі. Саме така підтримка, а не орієнтація на процеси або на персонал, виступає ключовим елементом застосування франчайзингу як способу розвитку підприємства.

При застосуванні персоналоорієнтованих способів розвитку увага менеджменту підприємства має зосереджуватися на персоналі підприємства; а при операційноорієнтованих способів – на технічному та організаційно-процедурному аспектах застосування способу, на організації процесів та операцій. Технічне та інформаційне забезпечення, у тих випадках, коли воно є ключовим, доповнює

орієнтацію на персонал або на процеси та операції при використанні відповідного способу розвитку підприємства.

У дослідженні способів розвитку підприємства використано компаративний критеріальний аналіз. Його метою є виявлення характерних рис способів розвитку підприємства та особливостей їх застосування. Критеріями їх порівняння вибрані такі: інтенсивність змін у діяльності підприємства при застосуванні способу розвитку за еквівалентну одиницю часу; складність використання; витрати на застосування способу; природа об'єктів впливу (матеріальні або нематеріальні); характер впливу на формування результату розвитку підприємства (основний або допоміжний).

Критерії порівняння дозволяють зіставити будь-які два (або більше) способів розвитку підприємства, але вони ще виступають однією з обмежувальних умов при виборі та організації використання вибраних способів. Наприклад, очевидним є те, що коли застосування способу розвитку потребує значних витрат, то попри доцільність його використання за умов відсутності у підприємства власних коштів та неможливості їх запозичення, вибір такого способу розвитку не є виправданим, бо його використання в такому разі неможливо.

Компаративний критеріальний аналіз способів розвитку підприємства з використанням запропонованих критеріїв поданий у табл. 3.

Результати компаративного критеріального аналізу способів розвитку підприємства дають змогу стверджувати таке. Компаративний критеріальний аналіз способів розвитку підприємства допомагає краще зрозуміти їхню природу та опосередковано визначає умови їхнього використання. Вибрані критерії дозволяють виявити характерні риси способів розвитку підприємства та встановити особливості їх застосування.

Чим більш інтенсивними (масштабними та/або глибокими) є позитивні зміни в діяльності підприємства, які є наслідками дій, що визначають зміст того чи іншого способу, тим більш складним та витратним є його застосування, тобто тим більше матеріальних і нематеріальних ресурсів і часу потрібно для застосування способу розвитку підприємства.

В управлінні розвитком підприємства не можна обмежитися застосуванням лише одного зі способів. Тому виникає необхідність дослідження спільного використання кількох способів розвитку підприємства. Деякі способи розвитку підприємства, очевидно, можуть використовуватися разом з іншими; щодо інших способів така можливість неочевидна.

За результатами аналізу сутності кожного зі способів розвитку підприємства, розглянутих умов їх використання та результатів компаративного критеріального аналізу сформовано матрицю спільного використання способів розвитку підприємства (рис. 1).

За результатами аналізу спільного використання способів розвитку підприємства, який виконано шляхом їх попарних співставлень, зроблені такі висновки.

Таблиця 3. Компаративний критеріальний аналіз способів розвитку підприємства

Спосіб розвитку	Критерії порівняння				
	Інтенсивність змін у діяльності підприємства	Складність використання	Витрати на застосування	Природа об'єктів впливу (матеріальні або нематеріальні)	Вплив на формування результату розвитку (основний або допоміжний)
1	2	3	4	5	6
Організаційний розвиток "б сигма"	Середня	Середня	Низькі	Матеріальні	Основний
Формування правил поведінки персоналу	Середня	Висока	Низькі	Нематеріальні	Допоміжний
Сегментація споживачів підприємства	Низька	Низька	Низькі	Нематеріальні	Допоміжний
Створення ключових компетенцій	Висока	Висока	Середні/ високі	Матеріальні	Основний
Формування ланцюга нарощування цінності продукції	Низька	Висока	Середні	Матеріальні	Допоміжний
Аутсорсинг	Низька	Низька	Низькі	Матеріальні	Допоміжний
Бенчмаркінг	Середня	Середня	Середні/ високі	Матеріальні	Основний
Операції цільового злиття-поглинання	Середня/ висока	Середня/ висока	Середні/ високі	Матеріальні	Допоміжний
Формування системи стосунків із клієнтами	Середня	Середня	Середні	Матеріальні	Допоміжний
Програми управління змінами	Середня/ висока	Середня/ висока	Середні/ високі	Матеріальні	Основний/ допоміжний
Інтеграція ланцюжка постачань	Середня	Середня	Середні	Матеріальні	Допоміжний
Тотальне управління якістю	Висока	Висока	Середні/ високі	Нематеріальні/ матеріальні	Основний/ допоміжний
Формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань	Висока	Висока	Низькі	Нематеріальні/ матеріальні	Основний/ допоміжний
Організація управління за операціями та процесами	Середня	Висока	Низькі/ середні	Матеріальні	Допоміжний
Рейнжиніринг бізнес-процесів	Висока	Висока	Середні/ високі	Матеріальні	Основний/ допоміжний
Внутрішні корпоративні проекти	Висока	Висока	Низькі/ середні/ високі	Нематеріальні/ матеріальні	Основний/ допоміжний

1	2	3	4	5	6
Агломерація образу майбутнього	Висока	Висока	Низькі	Нематеральні	Допоміжний
Управління знаннями	Середня	Висока	Середні/високі	Нематеральні	Допоміжний
Впровадження системи "Бережливе виробництво"	Висока	Висока	Низькі/середні/високі	Нематеральні/матеріальні	Основний
Франчайзинг	Середня/висока	Середня	Низькі/середні	Нематеральні/матеріальні	Основний

	1 ⁸	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1	X	П	П	Н	П	Н	Н	ДП	Н	П	П	Н	ДП	Н	Н	П	П/Н	П	Н	П	Н
2		X	П	Н	П	Н	Н	П	Н	П	П	Н	ДП	Н	Н	П	П	Н	Н	П	Н
3			X	Н	Н	Н	Н	П	Н	П	П	Н	П	П	Н	П	П	ДП	П	П	Н
4				X	П	П	Н	Н	Н	-	Н	П	П	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
5					X	П	Н	Н	Н	П	П	Н	П	П	П	П	П	П	Н	П	Н
6						X	Н	Н	П	П	Н	П	Н	Н	П	П	П	Н	Н	П	Н
7							X	Н	Н	Н	Н	П	Н	П	П	П	Н	Н	Н	П	Н
8								X	Н	Н	П	Н	Н	П	Н	П	П	Н	Н	П	П
9									X	Н	Н	Н	Н	П	Н	Н	Н	П	Н	Н	Н
10										X	Н	Н	П	Н	Н	Н	П/Н	Н	Н	Н	Н
11											X	Н	П/Н	Н	Н	Н	-	П	Н	П	Н
12												X	П	П	Н	П	Н	Н	Н	П	П
13													X	Н	Н	П	П/Н	Н	Н	ДП	Н
14														X	Н	Н	Н	Н	Н	П	П
15															X	-	Н	Н	Н	Н	Н
16																X	Н	Н	Н	П	Н
17																	X	П/Н	Н	П/Н	П/Н
18																		X	Н	П/Н	П/Н
19																			X	Н	Н
20																				X	Н
21																					X

Рис. 1. Спільне використання способів розвитку підприємства:

X – використання одного способу розвитку (такі позначення представлені на головній діагоналі матриці); "-" – спільне використання способів розвитку підприємства неможливе через те, що вони будуть стримувати або підміняти один одного; Н – способи розвитку підприємства змістовно не пов'язані один з одним, їх спільне використання недоцільне (не виключається пов'язаність способів на рівні процесів та використовуваних ресурсів); П – спільне використання способів розвитку підприємства доцільне, способи доповнюють та/або підсилюють один одного; ДП – виникнення синергетичного ефекту через спільне використання способів.

⁸ На рис. 1 способи розвитку пронумеровані відповідно до табл. 1.

Спільно можуть бути використані будь-які два або більше способів розвитку підприємства, але результативність такого використання способів буде суттєво різною. Сполучність способів розвитку підприємства при їх одночасному використанні обов'язково має бути врахована при виборі способів розвитку.

Недоцільно спільно використовувати способи розвитку підприємства, які є близькими (хоча й не тотожними) за змістом та спрямованістю. Це економічно та організаційно не виправдано. У кращому випадку наслідки спільного використання двох таких способів розвитку будуть нейтральними.

Для певних комбінацій способів їх спільне використання може мати позитивні наслідки. Така ситуація виникає, коли дії, що передбачаються одним способом, доповнюють або діють в унісон з діями, що передбачаються іншим способом.

Окремі комбінації способів дуже сприятливі для розвитку підприємства. Таке відбувається, коли один зі способів значно сприяє досягненню цілей іншого способу, виступає своєрідним інструментом посилення його результативності, залишаючись при цьому незалежним.

Дослідження сукупності способів розвитку підприємства, їх змісту, виведення їх характеристик, можливості спільного використання є необхідними, але недостатніми умовами для подальшого вибору та використання способів розвитку для забезпечення керованого цілеспрямованого розвитку підприємства. Тому мають знайти подальше дослідження такі питання як характеристика умов використання способів розвитку підприємства, порядок вибору способів розвитку та організація їхнього використання.

Дослідження спільного використання способів розвитку підприємства є важливим з точки зору подальшого вибору та організації використання способів розвитку, оскільки дозволяє на етапі вибору відсікти ті варіанти спільного використання, які заздалегідь є неперспективними або надто складними.

Література:

1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: Діагностика, стратегія, ефективність / Василь Гнатович Герасимчук. — К.: Вища школа, 1995. — 266 с.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / Андрій Валентинович Гриньов. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 308 с.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. посібник] / Сергій Миколайович Ілляшенко — Суми: Університетська книга, 2003. — 278 с.
4. Классики менеджмента / [под ред. М. Уорнера] / [пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. — СПб: Питер, 2001. — 1168 с.
5. Ключевые модели менеджмента: методы и приемы управления, способствующие процветанию вашего бизнеса / Стивен тен Хаве, Ваутер тен Хаве, Франс Стевенс и др. — М.: Бинум, Лаборатория знаний, 2007. — 323 с.

6. Комісаренко Д. А. Способи розвитку підприємств малого бізнесу / Д. А. Комісаренко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2004. — №4 (74). — С. 130 - 137.
7. Ладыко И. Ю. Эволюция концепций менеджмента / И. Ю. Ладыко, В. Э. Маслюк // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць. Вип. 3. — Луганськ: ЧНУ ім. В. Даля, 2000. — С. 119 - 125.
8. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : [монографія] / [під ред. С. М. Ілляшенка]. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. — 728 с.
9. Погорелов Ю. С. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2008. — №3(13). — С. 214 - 218.
10. Погорелов Ю. С. Бенчмаркінг как инструмент развития предприятия при выходе на внешний рынок / Ю. С. Погорелов, В. А. Горбунов // Экономика и управление. — 2007. — №4-5. — С. 98 - 106.
11. Погорелов Ю. С. Развитие предприятия-субъекта ВЭД на основе использования аутсорсинга / Ю. С. Погорелов, В. А. Горбунов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2008. — №3 (121). — С. 255 - 257.
12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : [навчальний посібник] / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: ХДЕУ, 2002. — 640 с.
13. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 328 с.
14. Пушкар А. И. Модели управления развитием производственно-экономических систем : [монографія] / Александр Иванович Пушкар. — Харьков: ХГУ, 1997. — 268 с.
15. Уткин Э. А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса / Эдуард Андреевич Уткин. — М.: Экмос, 1998. — 367 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовується методика формування виробничої програми підприємства шляхом послідовної деталізації в часі структури та обсягів виробництва і збуту продукції. Запропонована система планів (стратегічний, поточний, оперативно-календарний) спирається на відповідні для кожного етапу планування методи – економетричні, оптимізаційні, балансові.

In this article the methodic of enterprise production program forming by sequential specification of structure and production and sales amount in time is grounded. The proposed system of plans (strategic, current, on-line) is based on methods, which are corresponding with each planning stage - like econometric, optimization and balance methods.

Ключові слова: маркетингове планування та його методи, моніторинг ринку, стратегічне та поточне планування, трендові моделі.

Keywords: marketing planning and his methods, market monitoring, strategic and current planning, to the model trend.

Формування виробничої програми здійснюють з урахуванням ряду внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на ефективність функціонування підприємства. Проблемними і такими, що потребують вирішення завданнями є розроблення методики маркетингового планування виробництва і збуту продукції шляхом укладання системи планів – стратегічного, поточного і оперативно-календарного з використанням на кожному з етапів планових розрахунків найбільш адекватних методів.

Розвиток ринкових відносин та науки управління призвів до підвищення ефективності усіх видів діяльності, зокрема, управлінської, шляхом поділу операцій та спеціалізації праці – тобто виокремлення функцій управління. На сьогодні в науковій літературі не існує єдиного тлумачення функцій управління, їх сутності та класифікації.

В роботі [1, 66] виділено загальні (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання), конкретні (часткові) та об'єднувальну функції менеджменту. При цьому планування розглядають як головну функцію менеджменту, реалізація якої передбачає встановлення цілей, прогнозування, формування стратегії, політики, засобів і завдань щодо діяльності підприємства на різних проміжках часу.

В роботі [2] розроблено систему планів формування виробничої програми в асортименті продукції, яка дає змогу оптимально використовувати обмежені ресурси підприємств та узгоджувати у часі діяльність їх виробничих підрозділів. В праці [3, 23] відзначається, що планування слід розглядати як безперервний процес виявлення нових шляхів і напрямків удосконалення діяльності підприємства, що зумовлює рекомендаційний (індикативний), а не директивний характер планів.

В сучасній науковій літературі виділяють такі види планування: стратегічне, поточне (тактичне) і оперативно-календарне [4, 5]. В праці [6] відзначається, що стратегічне планування забезпечує впровадження нововведень та реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища.

Поточне планування зводиться до визначення таких обсягів виробництва продукції, які в умовах обмеженості ресурсного забезпечення забезпечують досягнення встановлених стратегічним планом цільових індикаторів [7].

Оперативно-календарне (короткострокове) планування спрямоване на оптимальне використання виробничих потужностей з урахуванням поточного плану виробництва та зміни кон'юнктури товарного ринку [9].

В статті досліджується процес маркетингового планування виробничої програми підприємства та методика її формування шляхом послідовної деталізації в часі структури, асортименту та обсягів виробництва і збуту продукції.

Основою для маркетингового планування виробництва і збуту продукції є статистичний моніторинг споживчого ринку товарів, проведення якого дає змогу визначити попит на споживчі товари та оцінити можливості підприємства щодо його задоволення.

До числа основних індикаторів стану і динаміки внутрішнього ринку товарів та послуг згідно з розробленою Міністерством економіки України концепцією відносять: індекси роздрібних цін на товари, індекси обсягів виробництва та реалізації окремих видів товарів і послуг, коефіцієнти цінової еластичності попиту, забезпеченості попиту за рахунок товарів власного виробництва, еластичності зміни цін на товари і послуги, еластичності попиту від середньодушового доходу, випередження індексів цін на окремі товари та послуги порівняно з інфляцією, купівельну спроможність населення, час обороту товарів у днях, співвідношення цін на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Базову номенклатуру товарів і послуг, які підлягають моніторингу, відображено у Міжнародній класифікації товарів і послуг споживчого призначення [9, 32-34]. Для оцінювання стану і кон'юнктури товарного ринку крім характеристик, які розраховують на основі стандартної статистичної звітності, слід вживати ряд інших: місткість ринку, рівень ризику, кон'юнктурні коливання тощо.

Зупинимось детальніше на розгляді тенденцій розвитку ринку продукції промисловості та машинобудування. За період з 2002 до 2008 року розвиток промисловості характеризується такими даними: середньорічний приріст реалізованої продукції (у фактичних цінах) становив 114 566,85 млн. грн., середній річний індекс промислової продукції – 107,3%, середній річний індекс цін виробників промислової продукції – 117,8%. Як видно із наведених даних, приріст реалізованої продукції у значній мірі обумовлений зростанням цін. Дещо іншу ситуацію спостерігаємо для продукції машинобудування: середній річний приріст реалізованої продукції (у фактичних цінах) становив 16 214,7 млн. грн., середній річний індекс продукції машинобудування – 119,5%, середній річний індекс цін виробників продукції машинобудування – 109,8 %.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Якщо врахувати співвідношення між індексами промислової продукції, цін виробників та фізичного обсягу, то отримаємо такі дані: середній річний індекс фізичного обсягу промислової продукції становив 91,1%, а фізичного обсягу продукції машинобудування – 108,8%. Відзначимо, що значення індексу фізичного обсягу за 2009 рік становило, відповідно, 73,3% та 49,3% для промисловості та машинобудування. У машинобудуванні порівняно із 2008р. індекс обсягу виробництва продукції у 2009р. становив 54,9%, у т.ч. на підприємствах з випуску апаратури для радіо, телебачення і зв'язку – 72,1%, електричних машин та устаткування – 70,7%, побутових приладів – 64,8%, контрольно-вимірювальних приладів – 51,4%, залізничного рухомого складу – 38,5%, автомобільного транспорту – 17,9%. Прогнозні значення ряду показників на 2010р. наведено у табл.1.

Таблиця 1. Динаміка обсягу виробництва та цін продукції промисловості і машинобудування України

Показники	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Продукція промисловості								
1.1.Обсяги виробництва, млрд.грн. у факт.цінах	289,1	400,8	468,6	551,7	717,1	917,0	910,5* 716,2**	1081,4*
1.2.Індекси обсягу виробництва,%	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9	78,1	--
1.3.Індекси цін виробників, %	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	--
1.4.Індекси фізичного обсягу, %	107,6	93,4	88,3	97,4	92,2	71,5	73,3 73,9*	69,7*
2.Продукція машинобудування								
2.1.Обсяги виробництва, млрд.грн. у факт.цінах	35,1	53,6	59,7	68,7	98,3	121,8	103,8* 66,9**	119,9*
2.2.Індекси обсягу виробництва,%	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6	54,9	--
2.3.Індекси цін виробників, %	104,4	110,9	110,1	104,3	109,9	120,0	111,3	--
2.4.Індекси фізичного обсягу, %	130,1	115,4	97,3	107,2	117,0	90,5	49,3 68,7*	61,1*

* - прогнозні значення;

** - розрахункові значення на підставі індексів обсягу виробництва за 2009 р.

До негативних тенденцій у промисловості слід віднести зниження питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП (з 1,24% у 2003р. до 0,90% у 2008р.), зниження витрат на фінансування технологічних інновацій за рахунок коштів іноземних інвесторів (з 264,1 млн. грн. у 2002р. до 115,4 млн. грн. у 2008р.), зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (з 7,0% у 2002р. до 5,9% у 2008р.). До негативних характеристик продукції вітчизняного виробництва належать висока питома вага матеріальних витрат у промисловості (71,5% у 2007р.), а також низька рентабельність операційної діяльності промислових підприємств (5% у 2008р.).

Щодо платоспроможного попиту населення, то спостерігається стійка тенденція до зниження темпів зміни реальної заробітної плати (з 123,8% у 2004р. до 106,3% у 2008р.), зростання індексу споживчих цін (116,5% за січень-жовтень 2009р.), зростання заборгованості із виплати заробітної плати (на 01.11.2009р. – 1671,0 млн. грн. або 8% у відсотках до фонду оплати праці до попереднього місяця).

З наведених даних, а також з урахуванням даних щодо споживання, наявності та забезпеченості домашніх господарств різними товарами можна зробити певні висновки щодо стану і кон'юнктури товарного ринку України, що дає підставу для обґрунтованої розробки плану виробничо-господарської діяльності підприємств.

Маркетингове планування виробничої програми підприємства можна розглядати як цілеспрямований процес узгодження внутрішніх можливостей підприємства з динамічними умовами зовнішнього середовища. Так як зміни відбуваються постійно і не завжди передбачуване, то формування плану на тривалий проміжок часу (понад рік) не завжди є доцільним. Більш обґрунтованим можна вважати підхід, за яким плани послідовно деталізуються в часі щодо структури та обсягів виробництва продукції з урахуванням попиту споживачів та ресурсного забезпечення виробничого процесу.

Систему планів виробництва і збуту продукції відображено в табл.2, вплив внутрішніх і зовнішніх чинників - на рис.1, а етапи і послідовність стратегічного планування – на рис.2.

Стратегічний план щодо структури та обсягів виробництва і збуту продукції розробляють з урахуванням виявлених тенденцій зміни кон'юнктури товарного ринку, стану конкурентного середовища, напрямів і темпів розвитку науково-технічних досліджень. При цьому одним із важливих розділів плану розвитку вважається формування виробничої програми з встановленням обсягів виробництва і збуту продукції, а також її оновлення в часі.

Поточне планування виробництва і збуту продукції зводиться до формування деталізованого асортименту продукції при заданих виробничих потужностях, чисельності персоналу, фінансових можливостях підприємства. Особливої ваги набувають обмеження на обсяги виробництва конкретних видів продукції з урахуванням їх конкурентоспроможності на товарному ринку, а також обмеження на витрати ресурсів. Обсяги ресурсного забезпечення при цьому є відносно сталими, а інформація про стан внутрішнього та зовнішнього середовища – доступною.

Таблиця 2. Системи планів виробництва і збуту продукції

Фактори виробництва	Стратегічне планування розвитку підприємства	Поточне планування виробництва і збуту продукції в асортименті виробів	Оперативно-календарне планування діяльності підприємства
Продукція	Формується номенклатура та обсяги збуту продукції з урахуванням кон'юнктури ринку, рівня конкуренції, внутрішніх факторів та тенденцій трансформації підприємства як реакції на зовнішні зміни	Формується асортимент продукції в межах фіксованої номенклатури, заданих виробничих потужностей, чисельності персоналу, можливого збуту кожного виду продукції з урахуванням його конкурентоспроможності та стадії життєвого циклу	Оперативне планування операційної діяльності підприємства з метою забезпечення виконання плану виробництва і збуту продукції при мінімальних витратах
Основний капітал	Розглядається як змінна величина, на обсяги і структуру якої впливають нововведення, що торкаються технології, номенклатури продукції, а також обсяги (масштаби) виробництва	Вважається змінним (відносно сталим) ресурсом в межах, які встановлені стратегічним планом розвитку підприємства	Вважають сталим (в планових межах процесів оновлення і вибуття основних засобів)
Персонал	Розглядається як відтворюваний ресурс. В залежності від стану ринку праці відтворення може відбуватися миттєво або з певним зміщенням в часі	Вважається змінним (відносно сталим) ресурсом в межах, які встановлені стратегічним планом розвитку персоналу	Вважають сталим (в межах плинності кадрів)
Фінанси	Розглядають як обмежений відтворюваний ресурс, який може формуватися з власних і/або зовнішніх джерел	Вважають обмеженим відтворюваним (поновлюваним) ресурсом, який може формуватися з власних і/або зовнішніх джерел	Вважають змінним ресурсом

Планування операційної діяльності підприємства зводиться до встановлення таких оперативно-календарних планів, які забезпечують виконання договірних зобов'язань щодо поставки продукції замовникам при мінімальних витратах на її виробництво і збут. Ресурсне забезпечення вважають обмеженим і сталим, а фінанси – відносно сталими.

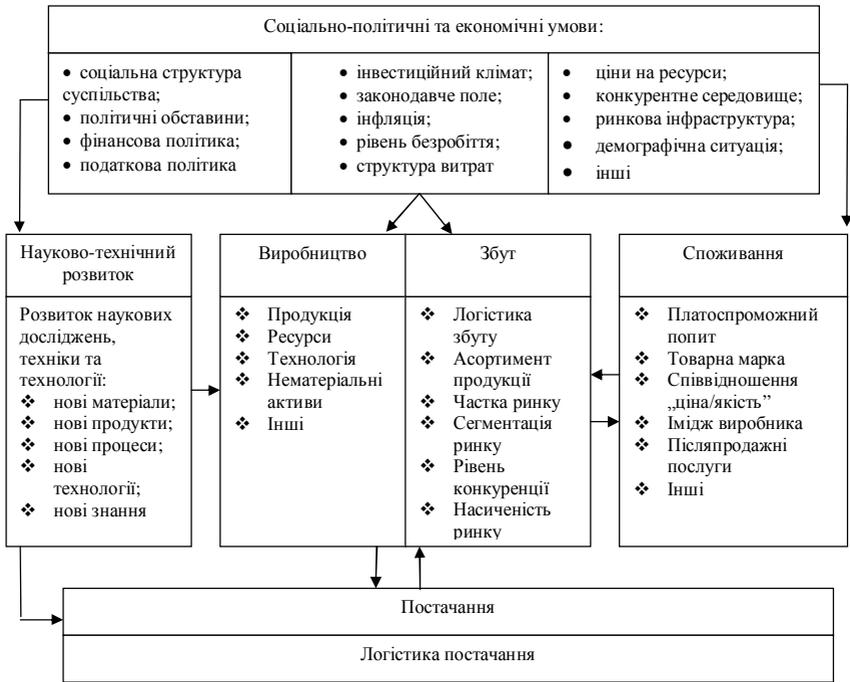


Рис. 1. Чинники впливу на виробництво і збут продукції

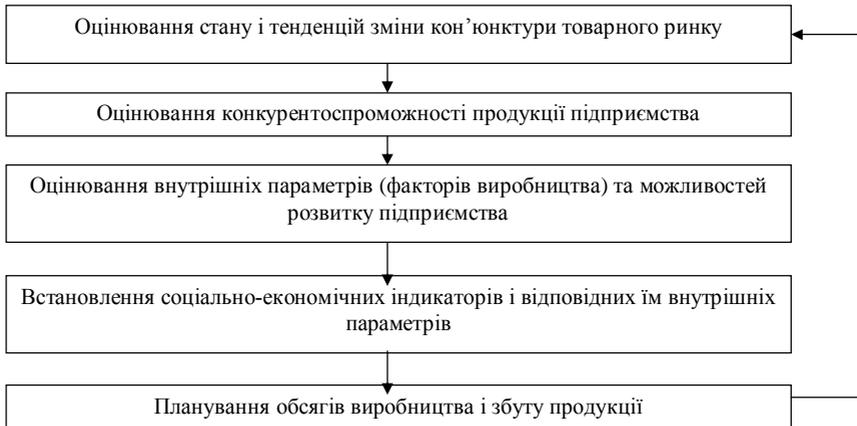


Рис. 2. Етапи та послідовність процесу стратегічного планування виробничої програми підприємства

Оскільки стратегічний план розробляють за певної інформаційної невизначеності щодо зміни зовнішнього середовища, то найбільш відповідними методами формування виробничої програми на етапі стратегічного планування можна вважати методи експертного оцінювання та економетричного моделювання.

Прогнозування структури та обсягів виробництва продукції базується на встановленні характеристик майбутніх станів економіко-виробничої системи, які описуються системою відповідних показників. За результатами досліджень [10;11] можна прийти до висновку, що якість прогнозів характеризується їх достовірністю, точністю, оперативністю та ефективністю.

Як відзначається у [10], «емпіричні дані моніторингу точності передбачень ще раз засвідчили безперспективність застосування класичних інструментів прогнозування». Наголосимо, що прогнози інфляційних процесів, цін та обсягів виробництва продукції традиційними статистичними інструментами, зокрема, на підставі трендових моделей, навіть при підтвердженні їх адекватності за статистичними критеріями, можуть бути ненадійними. У той же час застосування технології "data mining" та розширення набору факторних ознак позитивно позначається на точності прогнозування та стратегічного планування [12;13].

Стратегічне планування діяльності машинобудівних підприємств може спиратися на різноманітні інструменти маркетингового аналізу та прогнозування. Відзначимо, що застосування однофакторних регресійних моделей для прогнозування обсягів виробництва продукції машинобудування у мінливих умовах зовнішнього середовища є малоперспективним. Подібні моделі придатні до використання у випадках, коли процес розвивається без істотних стрибків.

Оцінимо результати прогнозних розрахунків обсягів виробництва промислової продукції на 2010р. за трендовими моделями, які наведено у табл.3. Характер зміни індексів промислової продукції та індексів фізичного обсягу промислової продукції представлено на рис.3, а індексів продукції машинобудування – на рис.4. Там же наведено прогнозні та розрахункові значення відповідних індексів.

Таблиця 3. Трендові моделі обсягів продукції та індексів фізичного обсягу продукції України

Кореляційний зв'язок	Вид моделі
Обсягу продукції промисловості	$\ln y = 5,61 + 0,172 * t + e, R^2 = 0,88$
Обсягу продукції машинобудування	$\ln y = 3,627 + 0,145 * t + e, R^2 = 0,6$
Індексів фізичного обсягу продукції промисловості	$\ln y = 4,716 - 0,059 * t + e, R^2 = 0,73$
Індексів фізичного обсягу продукції машинобудування	$\ln y = 5,049 - 0,117 * t + e, R^2 = 0,6$

З урахуванням відзначеного можна зробити висновок, що для планування обсягів виробництва продукції на машинобудівних підприємствах доцільно

використовувати моделі, які відповідають складності цієї проблеми, а саме – симулятивні багатofакторні [13].

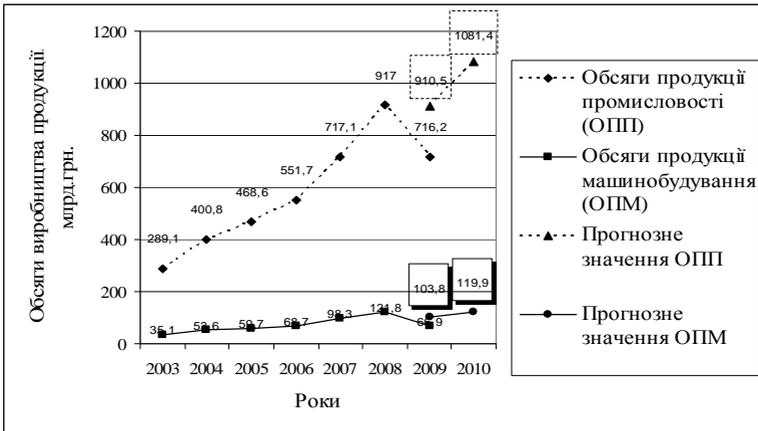


Рис.3. Динаміка обсягів продукції промисловості та машинобудування України

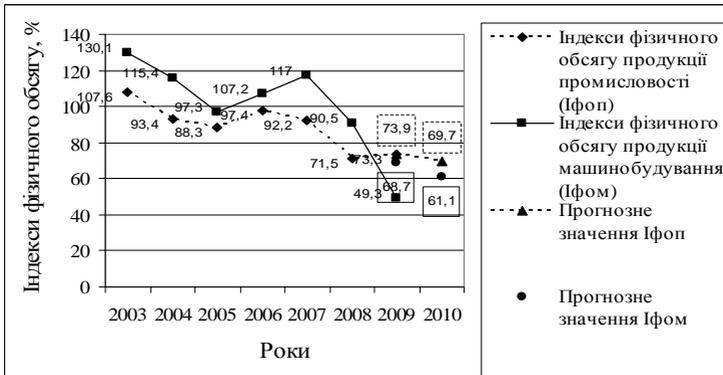


Рис.4. Індекси фізичного обсягу продукції промисловості та машинобудування України

Симулятивна модель стратегічного планування обсягів виробництва продукції включатиме три структурні рівняння, за допомогою яких описують процеси збуту, фінансового забезпечення нововведень та виробництва продукції.

Моделювання збуту спирається на такі незалежні факторні ознаки:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

x_1 – конкурентоспроможність продукції підприємства за співвідношенням „ціна – якість”; x_2 – питома вага витрат на рекламу; x_3 – імідж виробника; x_4 – рівень конкуренції на товарному ринку; x_5 – темп приросту платоспроможного попиту споживачів промислової продукції, %.

З їх урахуванням модель збуту продукції набере такого вигляду:

$$Z = \alpha_0 + \alpha_1 * x_1 + \alpha_2 * x_2 + \alpha_3 * x_3 + \alpha_4 * x_4 + \alpha_5 * x_5 + e_z, \quad (1)$$

де Z – обсяг збуту продукції; $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ – параметри моделі, e_z – випадкова величина.

Розширення збутової діяльності підприємства пов'язане зі зміною факторів виробництва, зокрема, основних засобів, а також із впровадженням нововведень, які торкаються оновлення продукції, використання нових технологій тощо. Модель фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства має спиратися на оцінку кредитоспроможності підприємства (y_1), ризику інвестиційно-інноваційної діяльності (y_2) та обсягів збуту продукції підприємства (Z):

$$I = \beta_0 + \beta_1 * y_1 + \beta_2 * y_2 + \beta_3 * Z + e_i, \quad (2)$$

де I – обсяги інвестицій; $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ – параметри моделі; e_i – випадкова величина. Модель (2) включає залежну змінну Z , числове значення якої встановлюється з моделі (1).

Модель виробництва продукції включає в себе такі незалежні чинники: u_1 – питома вага витрат на сировину і матеріали в операційних витратах; u_2 – питома вага витрат на енергетичні ресурси; u_3 – вартість основних засобів; u_4 – рівень забезпеченості кадрами; I – обсяги інвестицій.

Загальна модель матиме такий вигляд:

$$V = \gamma_0 + \gamma_1 * u_1 + \gamma_2 * u_2 + \gamma_3 * u_3 + \gamma_4 * u_4 + \gamma_5 * I + e_v, \quad (3)$$

де V – обсяг виробництва продукції; $\gamma_0, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4, \gamma_5$ – параметри моделі; e_v – випадкова величина.

Деталізацію виробничої програми стосовно обсягів виробництва конкретних видів продукції здійснюють на етапі поточного планування, де встановлюють такі обсяги продукції, які забезпечують досягнення мети підприємства з урахуванням ряду обмежень щодо попиту на продукцію, виробничих потужностей підприємства, ресурсів певного виду та значень економічних індикаторів. Подібні моделі детально описані в наукових джерелах [7; 8].

Розроблена система маркетингового планування виробництва і збуту продукції дає змогу впорядкувати процес планування та підвищити обґрунтованість планів, врахувати зміни внутрішніх факторів виробництва і зовнішніх умов функціонування підприємства, оперативно коригувати плани. Запропонований метод планування на основі використання економетричних моделей спирається на практичний досвід їх використання, а також можливості застосування існуючих інформаційних технологій типу MRP II, ERP, CRP [14;15].

Література:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту. – К.: Академвидав, 2003. – 414с.
2. Свірська О.Б. Планування виробничої програми підприємства// „Стратегія маркетингу”, №1 2006. – Донецьк:ДонЕУП, 2006.- С.102-108.
3. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования/ Монография. – СПб: Знание, 2000. – 96с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер.Ком., 1999. – 416с.
5. Ру Д., Сулье Д. Управління. – К.:Основи, 1995. – 442 с.
6. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: Монографія. – К.: Вища школа, 1995. – 264 с.
7. Фещур Р.В. Планування продукції – задачі і методи // Вісник ДУ „ЛП” „Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”, Львів, 1999, №368. – С.9-19.
8. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства. – К.:ВД „Професіонал”, 2004. – 320с.
9. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.
10. Твердохліб І.П. Економетрія точності прогнозів соціально-економічних процесів трансформаційної економіки// У зб.праць Zastosowanie metod ilosciowych w ekonomii i zarzadzaniu doswiadczenia polskie i ukraińskie, Katowice, 2009, С.79-96.
11. Ивантер В. Экономическое прогнозирование в России: реальность и перспективы// Общество и экономика.-1999.-№5-С.66-74.
12. Свірська О.Б., Мішак Т.В. Використання методів data mining при проведенні маркетингових досліджень// Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки.-Вип.1(25)-Д.:ДЕГ, 2008.-С.211-215.
13. Тимошук М.Р., Кузьмін О.Є., Фещур Р.В., Шуляр Р.В., Подольчак Н.Ю., Олексів І.Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств:Монографія. – К.:УБС НБУ, 2007.-449с.
14. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. – СПб: Питер,2002. – 320с.
15. Мур Дж., Уэдерфорд Р. И др. Экономическое моделирование в Microsoft Excell. – М.:Издательский дом «Вильямс», 2004.- 1024с.

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Стаття присвячена окресленню базових засад впровадження новітніх форм підприємництва та їх об'єднань, основою яких стають сітьові або віртуальні моделі організаційних структур. Автори прийшли до висновку, що радикальні зміни сучасних підприємницьких бізнес-моделей та їх об'єднань можливі за умови використання адекватного інжинірингового чи реінжинірингового інструментарію організаційного моделювання.

The article is dedicated to description of basic points of introduction new forms of enterprise business activities and their associations. They are based on network or virtual organization models. The authors have come to a conclusion that radical changes in modern enterprise business-models and their mergers and associations become possible just in case of using adequate engineering or reengineering tools of the organization modeling process.

Ключові слова: трансформаційний процес, організаційні структури управління, мережеві структури, віртуальні підприємства, інжиніринг, реінжиніринг, підприємницькі об'єднання.

Key words: transformation process, organization structures of the management, net structures, virtual enterprises, engineering, reengineering, merger of the enterprises.

Концепція сучасних систем управління підприємством останнім часом зазнала значних змін під впливом визначального фактора, як всесвітня фінансова, соціально-економічна і політична криза. Раніше найпродуктивнішим та найефективнішим способом господарювання були великі підприємства – їх спосіб функціонування повністю задовольняв вимоги конкурентного середовища різних ринків, і гіганти повністю панували над малим та середнім бізнесом в більшості галузей. Укрупнення бізнесу шляхом злиття і поглинання, що зумовлено процесами глобалізації, зумовлює переосмислення форм та способів організаційного устрою середнього та особливо малого бізнесу для їх виживання і розвитку в агресивному оточенні панівних бізнес-гігантів (табл. 1). Але, на жаль, у порівнянні з розвиненими країнами, ця форма підприємництва в Україні знаходиться тільки на стадії становлення. Так, наприклад, доля малого бізнесу в США становить 53 % від загального числа підприємств, а у найрозвиненіших країнах Європи – 70-90 %. Цим пояснюється підвищений інтерес до наукового осмислення структурних трансформацій бізнесу, особливо підприємництва, що призвело до виникнення і розвитку цілого комплексу наук (загальна теорія систем, кібернетика, синергетика, теорія управління, організаційне моделювання тощо), в яких розглядаються як загальні так і часткові аспекти становлення, функціонування і розвитку організацій різних форм та устроїв.

Природно виникає запитання, що ж таке трансформаційний процес, яка його сутність і природа? Саме словосполучення «трансформаційний процес» наштовхує на уяву, що це деякий стан між минулим і майбутнім, між «старим» і «новим» станом.

Таблиця 1. Частка малих, середніх і великих підприємств в Україні

Роки	2005	2006	ТП, %*	2007	ТП, %*	2008	ТП, %*	2009	ТП, %*
Малі підприємства та СПД (1-10 зайнятих), %	17,8	16,5	-7,3	20,7	25,5	32	54,6	35,3	10,3
Середні підприємства (51-250 зайнятих), %	21,3	20,1	-5,6	20,9	4,0	20,5	-1,9	21,8	6,3
Великі підприємства (251-500 зайнятих), %	35,1	31,6	-10	30,9	-2,2	27,1	-12,3	24,4	-10,0
Дуже великі підприємства (більше 500 зайнятих), %	25,8	31,8	23,3	27,5	-14	20,4	-25,8	18,5	-9,3

* ТП - темпи приросту (до попереднього періоду)

Однак спроби обґрунтувати «трансформаційний процес» як стан детермінований минулим як причиною і майбутнім як цільовим станом наштовхуються на значні труднощі. Це пояснюється невизначеністю як «минулого» так і «майбутнього». В рамках такого бачення трансформаційних процесів соціально-економічних систем доцільним було б зазначити, що вони відіграють дуже важливу роль у економіках усіх країн світу, оскільки найдрібніші елементи суб'єкти економіки – організації – підкоряються трансформаційним законам [5, с.3]. Сучасний бізнес надзвичайно вимогливий – він змушує власників і керівників організацій постійно удосконалювати методи та техніку управління (табл.2).

Таблиця 2. Трансформації в концепціях сучасних систем управління організацією

№	Минуле – теперішнє	Теперішнє – майбутнє
1.	Цілі підприємства: прибуток	Цілі підприємства: Прибуток, Вартість бізнесу, Стабільність бізнесу
2.	Управління та мотивація за цілями	Управління та мотивація згідно збалансованих показників ефективності та результативності
3.	Регламентація та удосконалення бізнес процесів	Регламентація та вдосконалення сучасної корпоративної архітектури (новітніх моделей організаційної діяльності), використання електронних регламентів
4.	Управління розподілом ресурсів + ІТ	Рейнжиніринг бізнес процесів
5.	Інтегровані системи управління першого покоління	Сучасні системи управління – кооперація та об'єднання вузькоспеціалізованих одиниць

В усьому світі проявляється необхідність до переходу на принципово новий рівень управління організацією, і все більшого розвитку набуває формування новітніх бізнес-структур, використання яких посилюється у зв'язку із загальною тенденцією інформатизації суспільства, коли більшість об'єктів суб'єкта бізнесу можуть приймати віртуальні форми. Дослідженнями даної проблематики займаються лише вузькоспеціалізовані фахівці, серед яких необхідно відзначити В.Н. Бугорського, А.Н. Калашяна, Г.Н. Калянова, та Д.А. Новікова. Теоретичне моделювання віртуальних підприємств викладене в працях Катаєва А.В. і Роберта Д. Гарріса.

Економічні зміни, на сьогодні, настільки глибокі й радикальні, що нерідко це може бути суттєвим доказом того, що настала революція в сфері малого бізнесу, яку можна порівняти за її масштабами з великою промисловою революцією. Недарма М.Хаммер і Дж.Чампи назвали свою монографію «Реінжиніринг корпорації» – одну із найпопулярніших у середині 90-х роках ХХ-го століття книг з інноваційного менеджменту – підзаголовком «Маніфест бізнесів-революції». «Серцевиною» цієї революції є нові, все більш потужні технології обробки інформації й оперативної комунікації, що приводять до різноманітних інновацій у всіх сферах життя підприємств і компаній [6, с. 58].

Становлення інформаційно-орієнтованого бізнес-середовища викликає різкий ріст конкуренції між суб'єктами малого, середнього і великого бізнесу. Сучасні товари виробляються в результаті спільної роботи підприємства з постачальниками, дистриб'юторами й, особливо, замовниками, і саме тут поступово нівелюються грані між виробниками й споживачами, а отже, виникають відносини колективного виробництва (О.Тоффлер застосовує для позначення такого об'єднання виробників і споживачів термін "prosumer", що представляє собою плід схрещування слів "producer" і "consumer") [7, с. 192].

Межі між окремими підприємницькими структурами стають усе більше й більше розмитими. Мережеві організації сприяють встановленню гнучких відносин з партнерами й замовниками, які навіть можуть працювати в межах підприємства. Змінюються форми взаємовідносин між партнерами, які навіть можуть перебувати у різних країнах): формуються раніше неможливі ідеї щодо їх «загальної долі», що вимагає значного підвищення рівня партнерської довіри друг до друга. Розвивається концепція менеджменту п'ятого покоління, яка припускає інтеграцію підприємств завдяки мережам, що об'єднують фахівців. В Україні також мають місце організаційні об'єднання підприємницьких структур, найбільш поширеними серед яких є СПД: «...Об'єднання підприємств – це добровільні об'єднання, що діють на основі договору або статуту, який затверджують їх засновники чи власники. Об'єднанням підприємств малого бізнесу може бути господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань...» [1, с.2] СПД найчастіше всього об'єднуються у товариства з обмеженою відповідальністю, чи асоціації малих підприємств.

Проте, такі трансформації СПД є абсолютно не тривіальним завданням, оскільки потребує розробки індивідуальних рішень в кожному конкретному випадку і узагальнити їх як загальноприйнятий інструмент не можна. Необхідно зауважити, що розробка таких індивідуальних рішень щодо правильної та ефективної трансформації є процесом складним і поетапним (табл. 3).

Таблиця 3. Процес впровадження нових технологій в організації

Критерій	Етап 1	Етап 2	Етап 3
	Переосмислення	Рейнжиніринг	Реструктуризація
Основний підхід	Стратегічний	Тактичний	Оперативний
Природа підходу	Концептуальний	Технічний	Організаційний
Першочергові цілі	Стратегічні переваги	Тактика досягнення конкурентоспроможності	Оперативна гнучкість
Показники	Ефективність (за наміченими цілями)	Ефективність (за виробничими нормами)	Чисельність персоналу, організаційна структура
Робота з мережевою організаційною структурою	Стратегічний вибір: зберегти, кардинально реорганізувати види діяльності	Види діяльності – зовнішні, внутрішні, оперативні процедури	Компетенції, досвід, процедури прийняття рішень

Впровадження нових технологічних рішень здійснюються починаючи з 2-го етапу, оскільки перший етап – процес переосмислення – жодних технологічних та управлінських змін щодо процесу управління організацією не несе. Зміни відбуваються переважно в бізнес-свідомості власників і управлінців. А звідси, після переосмислення базових ідей управління відбувається перехід до моделювання організації, а потім зміна цієї моделі під рішення конкретних поточних та перспективних завдань (переважно шляхом радикального відсікання нераціональних ланок та функцій).

Водночас, усі вище наведені зміни потребують унікальних форм організування підприємницької діяльності, яка вимагає від сучасної організації перехід на новий рівень господарювання – перетворення відокремлених, розрізнених СПД на сітьову структуру об'єднань СПД. Такий результат можна досягнути тільки при переході із стадії життєвого циклу організації «зрілість» до нового витка розвитку, а не до занепаду, як це логічно буває в звичайних організаціях (рис. 1).

У процесі трансформації відбуваються суттєві зміни (рис.1) – під впливом нових підходів до організації роботи підприємства суттєво змінюється його структура та, як результат, життєвий цикл, а отже можливості даного підприємства подовжуються та зростають. Все це має позитивний результат, оскільки в таких умовах суттєво підвищується господарська діяльність організації. Отже, доцільно буде розглянути які саме способи трансформації мають місце при утворенні об'єднання СПД. Першим способом необхідно назвати найголовніший трансформаційний процес – рейнжиніринг бізнес-процесів. Як показує практика, він є найбільш ефективним і дієвим способом.

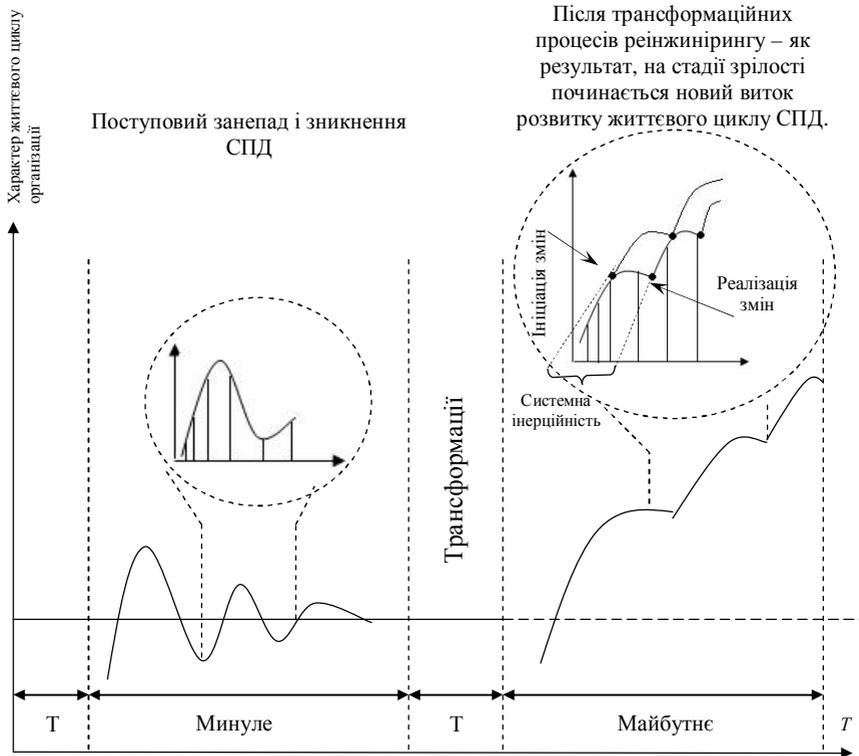


Рис. 1. Форми трансформацій підприємницьких структур

Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR – *Business Process Reengineering*) – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. Вся суть реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень в організації.

Реінжиніринг має коріння в інженерному підході до науки управління. BPR втілюється стрибкоподібно, в великих масштабах, згори вниз організаційної структури. Цей підхід дає можливість радикального, організаційного оновлення, отримання результату за рахунок створення нових технологій бізнес-процесів [6, с. 83].

Прикладом успішного проведення докорінних змін в організації, які призвели до суттєвого підвищення ефективності господарської діяльності можна назвати трансформаційні процеси, що були проведені на малому підприємстві – російській аптеці «36,6» [10]. Після проведення реінжинірингу обсяг реалізації в грошовому еквіваленті виріс в 3,3 рази, при цьому частка собівартості в реалізації продукції

скоротилася з 76 до 71%. Досить істотно збільшилися активи аптеки: основні – більш ніж в 11 разів, оборотні – на 60%. Оцінюючи соціальну значимість трансформації аптеки, можна відзначити стабільний ріст середньомісячної заробітної плати співробітників. За час проведення реінжинірингу заробітна плата збільшилася більш ніж в 3 рази при стабільному рівні торговельної націнки.

При впровадженні реінжинірингу в аптеці «36,6», найважливішим етапом, що був успішно реалізований аптекою, стала робота зі складання карт бізнесів-процесів. Це дозволило побачити всі частини процесу й наскільки ці частини відповідали один одному, а також виявити слабкі і сильні сторони. За допомогою карт процесів удалося також розробити альтернативи існуючим бізнес-процесам і порівняти їх між собою, вирішуючи, які з них є найбільш ефективними, і яким з них надати перевагу. Структурний аналіз бізнесів-процесів допоміг, використовуючи схеми інформаційних, ресурсних потоків, визначити найбільш ефективні шляхи досягнення цільових завдань аптеки. По суті, він і став основою кардинального реформування організаційної структури аптеки.

Відповідно до теорії BPR, організаційна структура підприємства змінилася у бік «сплощення» – зменшення числа рівнів управління. У рамках нововведень було змінено розміщення менеджерів в аптеці. Підвищення оперативності в роботі забезпечувалося розміщенням «штабу» аптеки в одному, достатньому за площею, приміщенні. Таке нововведення дозволило різко скоротити витрати на збір і обробку необхідної для роботи інформації. Оперативність менеджмент-комунікацій значно підвищила ефективність управлінських рішень. Щоб уникнути дублювання зусиль, відповідно до рекомендацій BPR, вся необхідна для роботи інформація акумулювалася в одному місці й доступна всім працівникам, які потребують її для роботи.

Для запобігання втрат часу на «ручне» занесення в ПЕВМ інформації про прибуткові фактури аптека впровадила у свою практику одержання електронних версій фактур по електронній пошті завчасно до поставки товару. Оптимізація логістики поставок дозволила скоротити час просування товарної маси від приймання до рецептара з 3-х доби до 3,9 год. при одночасному збільшенні щільності товарного потоку в 3,3 рази й скороченні штату, зайнятого прийманням товару на 35%.

Нововведення реінжинірингу торкнулися й штатного розкладу аптеки, у результаті чого, крім скорочення малоефективних посад, були включені нетрадиційні поки для аптек посади: маркетолог, фінансовий аналітик, менеджер по роботі з персоналом тощо. Виходячи із завдання мінімізації всіх видів витрат, було реформовано складське господарство, що у цей час завдяки адресній системі зберігання дозволяє рецептарям при мінімальних тимчасових витратах оперувати шеститисячними асортиментами аптеки. Оборотність товарних запасів прискорилося з 28 до 13 днів. Устаткування робочих місць рецептарів системою автоматизованого обліку відпуску товарів значно підвищило оперативність обслуговування відвідувачів, спростило процес адресного пошуку необхідних препаратів. Впровадження відкритої форми торгівлі у вигляді залу

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

самообслуговування дозволило збільшити ефективність використання торговельної площі в 20 разів.

Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що реінжиніринг усунув не тільки непотрібну роботу, але й ту, яка не створює додану вартість, а уся ефективна діяльність була налагоджена в автоматичному електронному режимі. Це дало можливість підвищити пропускну можливість аптеки у 8 раз і створити можливість для розбудови цілої мережі аптек за аналогічним принципом. Проте, розглядаючи таку важливу технологію трансформацій підприємства як реінжиніринг необхідно віддати належне й іншим технологіям, як органічно поєднуються з ним. Їх можна розглядати як окремі випадки BPR (якщо в основі цих методів лежить управління процесами), або як автономні концепції:

– Автоматизація бізнесів-процесів (business process automation - BPA). Автоматизація приводить лише до прискорення існуючих бізнесів-процесів. Використовуючи інформаційні технології, BPA автоматизує існуючий процес із усіма його недоліками й не ставить перед собою завдання проектування нового процесу для кардинального підвищення ефективності.

– Реінжиніринг програмного забезпечення. На основі сучасних технологій виробляється переписування застарілих інформаційних систем без зміни самих автоматизованих процесів.

– Зменшення розміру підприємства (downsizing). Зменшення можливостей компанії, як правило, буває викликане зниженням вимог ринку. BPR, навпроти, збільшує можливості компанії.

– Реорганізація підприємства (reorganizing). Дана концепція має справу тільки з організаційними структурами, а не із процесами.

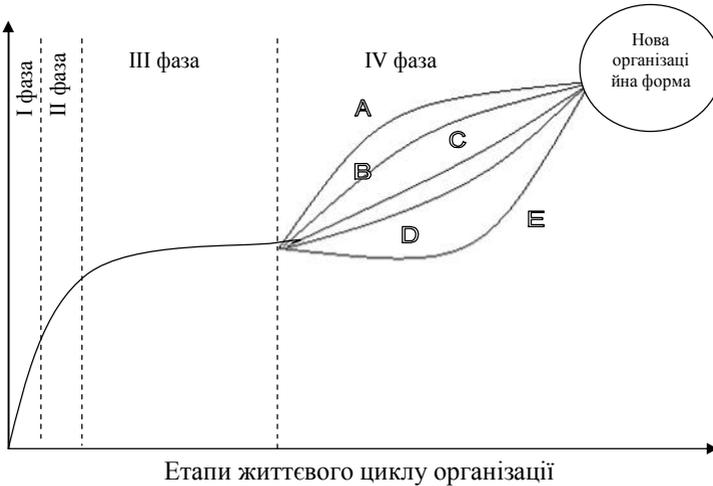
– Поліпшення якості (quality improvement - QI), глобальне керування якістю (total quality management - TQM). Хоча керування якістю призначає центральну роль бізнесам-процесам, дана метод приймає наявні процеси й намагається їх поліпшити, не замінюючи новими.

Якщо графічно зобразити ситуацію, коли один і той же результат досягається багатьма способами, то отримуємо наступне графічне зображення (рис.2).

Проте не можна говорити, що всі ці трансформаційні способи призведуть до абсолютно однакового результату. Спільним є лише те, що за їх допомогою об'єднання СПД кардинально змінить організаційний устрій свого господарювання. Проте, кінцевий результат – яку саме форму прийме об'єднання підприємств – буде залежати від того, під впливом якого трансформаційного процесу опиниться об'єднання СПД. Вибір способу, за яким буде вдосконалюватися та перебудовуватися організація є одним з найважливіших моментів трансформаційного процесу.

На основі комплексного аналізу розробляється еталонна модель організації бізнесу, тобто модель, до якої необхідно намагатися наблизити існуючу бізнес-систему організації, у якій закладені цілі майбутнього удосконалення. Вона має врахувати абсолютно всі особливості організації – від тонкощів ринку, на якому вона функціонує,

до фінансової готовності об'єднання СПД до проведення таких капіталомістких кардинальних змін.



*A – реінжиніринг бізнес-процесів; D – вдосконалення системи управління якістю
B – автоматизація бізнес-процесів; E – інші можливі засоби
C – реорганізація підприємства;*

Рис. 2. Способи трансформації декількох СПД в нову організаційну форму

В сучасних умовах найбільш ефективною та продуктивною стає нова концепція ведення бізнесу – об'єднання малих підприємств, які мають оптимальні можливості для реалізації мотивів та бізнес-інтересу до підприємницької діяльності, та може стати більш досконалою формою ведення підприємницької діяльності аніж функціонування однієї великої компанії. Водночас, побудова такої системи, як об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності вимагає глибокого наукового аналізу усіх трансформаційних процесів, що відбуваються в організації – з метою ефективного перетворення в прибутковий, злагоджено-господарючий об'єкт підприємницької діяльності.

Література:

1. Господарський кодекс України. Глава 12: Об'єднання підприємств. Стаття 118. Поняття об'єднання підприємств.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

2. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA. Учебник – М.: ЭКСМО, 2005
3. Вютрих Х.А., Филипп А.Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления//Проблемы теории и практики управления, №5, 1999.
4. Приймак В. Концептуальні основи системної методології управління (теоретичний аспект) // Вісник КНТЕУ. – 2001. №3. – с.45-53
5. Приймак В. Системні засади трансформаційних процесів в управлінні.
6. Тоффлер А. Адаптивная корпорация. // Новая индустриальная волна на Западе. Антология. М.: АCADEMIA, 1999г.- с.448-465.
7. Калянов Г.Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов. - М.: СИНТЕГ, 2000
8. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций. Манифест революции в бизнесе. - Спб.: Изд. С.-Петербургского университета, 1997, с. 211.
9. Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science//Association for Computing Machinery.Communications of the ACM; New York; Sep 1997.
10. Российские аптеки. Журнал для профессионалов аптечного бизнеса // <http://www.rosapteki.ru>

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто проблему підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств із врахуванням процесів глобалізації. Прیدілено увагу основним складовим конкурентоспроможності та ідентифікації чинників її підвищення.

The article consider the problem of increasing the competitiveness of the industrial enterprises with taking into account the processes of globalization. Author pays attention to the basic components of competitiveness and identifies factors of its increasing.

Ключові слова: чинник, ієрархія чинників, конкурентні переваги, конкурентоспроможність підприємства, глобалізація.

Keywords: factor, hierarchy of factors, competitive edges, competitiveness of the enterprises, globalization.

Включення України у світову економіку, рух у напрямі євроінтеграції передбачає, що Україна входить у міжнародний конкурентний простір і знаходиться в умовах прискорення глобалізаційних процесів та посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Нині головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності української економіки в глобальному середовищі є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, поширення корупції, тінізація економіки, відсутність достатнього фінансування науки, стимулів інноваційно-інвестиційної діяльності, недостатнє забезпечення та захист конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників. Крім того українська економіка базується на традиційних видах виробництва, які не зазнавали значних змін протягом багатьох років. Збереження тенденцій спаду промислового виробництва може на довго зберегти технологічну та економічну відсталість не лише підприємств, а й країни, посиливши розрив із розвинутими країнами.

Конкурентні переваги в Україні здобуваються шляхом отримання пільг, дотацій із державного бюджету, за рахунок дешевої робочої сили, заниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання тіньових прибутків, експлуатації вичерпаних природних та екологічних ресурсів. Зрозуміло, в умовах економічної відкритості, такий різновид конкуренції не сприяє позитивним структурним зрушенням, інноваційній діяльності підприємств та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

В умовах наростання стратегічних викликів суспільству та економіці України, зростає необхідність продовжити дослідження конкурентоспроможності, беручи до уваги конкурентоспроможність не тільки як процес, що відбувається під впливом цілої сукупності факторів, але й розглядаючи чинники її підвищення, які постійно змінюються у часі та домінують між собою. Крім того, існування розходжень у підходах до розвитку конкурентоспроможності підприємства та відсутність чіткого обґрунтування

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

теоретично-методологічних засад її підвищення в умовах загострення проблеми недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств зумовлює потребу в пошуку та використанні підходів до оцінювання та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Така ситуація ставить перед вітчизняною економічною наукою і практикою нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності підприємств, в першу чергу, промислових. Саме тому набуває актуальності розгляд чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств, що буде сприяти виявленню і використанню кожним з них внутрішніх резервів та реалізації власних можливостей на конкретних ринках.

На даний час у вітчизняній та світовій науці значний внесок у вивчення даних питань зроблений такими вченими, як Азоев Г. Л., Амоша О. І., Ансофф І., Балабанова Л. В., Благун І. С., Буркінський Б.В., Василенко В.А., Воронкова А.З, Гальчинський А.С., Геєць В. М., Ігнат'єва І. А., Кім Дж.-О., Клекка У., Кросбі П., Мандель І., Мостенська Т. Л., Мюллер Ч., Окланд Д., Осіпов П. В., Піддубна Л. І., Пономаренко В. С., Портер М., Фатхутдинов Р., Черваньов Д. М, Юданов А. Ю. та ін.

Незважаючи на зростаючу кількість досліджень і щорічних захистів кандидатських і докторських дисертацій з питань конкурентоспроможності продукції і підприємств різних галузей та значний науковий доробок вищезазначених авторів, багато питань в контексті формування та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залишаються не вирішеними, що підтверджує необхідність продовжувати дослідження в даному напрямі.

Метою статті є з'ясування сутності понять "чинник", "конкурентоспроможність підприємства" та "глобалізація", а також вивчення умов підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням прискорення глобалізаційних процесів.

Як і будь-який науковий об'єкт, визначена проблема потребує тлумачення певних категорій і понять, що зумовлюють її теоретичну розробку, обґрунтування та впровадження в практичну діяльність. Тому спочатку розглянемо сутність основних понять досліджуваної теми, зокрема: "чинник", "конкурентоспроможність" і "процес глобалізації", а вже потім перейдемо безпосередньо до конкретних чинників, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації.

Поняття "чинник" тлумачиться як умова, фактор, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис. В свою чергу, поняття "умова" розглядається як необхідна обставина, яка робить можливим здійснення, створення, утворення чого-небудь, або сприяє чомусь, чи як спосіб формування чого-небудь (К.В. Неद्याлкова), або ж як оптимальне поєднання різних факторів (Ю.К. Бабанський), а фактор (від лат. factor – той, що обумовлює) тлумачиться як умова чи як чинник будь-якого процесу; основні внутрішні та зовнішні причини, що зумовлюють певне явище (В.В. Панчук). Таким чином, вищезазначені

варіанти тлумачення термінів “чинник”, “умова” та “фактор” свідчать про відсутність чітких і однозначних визначень кожного з них, що хоча й дозволяють використовувати їх як синонімічні в контексті досліджуваного питання, проте залишають потребу визначитися в даному питанні (наприклад, коли доцільніше використовувати “чинник”, коли “умова”, а коли “фактор”) [12].

Тепер з'ясуємо сутність понять “конкурентоспроможність”, “конкурентоспроможність підприємства” та “глобалізація”. У багатьох авторів існують власні трактування цих понять. Розглянемо деякі з них. Так, конкурентоспроможність – це:

- спроможність об'єкта витримувати конкурентцію в порівнянні з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного середовища [11];
- сукупність переваг і здібностей суб'єкта в порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи) [3];
- здатність використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля у тій сфері виробництва товарів або послуг, де можна знайти лідируючі позиції на ринку [3];
- конкретна форма економічної спроможності виробника продукції в умовах конкурентного ринку [8].

Тоді як конкурентоспроможність підприємства – це:

- його динамічність, здатність втілювати і поглиблювати сучасні технології, успішність господарювання, якість продукції, що в комплексі визначає здатність підприємства до стабільного розвитку в тривалій перспективі, а також утримання конкурентних переваг і збільшення частки ринку [2];
- можливість кращого, ніж у конкурентів задоволення потреб покупців [7];
- рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо — стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [10];
- його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу [9];
- стабільність становища на ринку в часі одного виробника щодо іншого, або - це потенційні можливості підприємства з випуску конкуренто-спроможної продукції [9].

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у нестабільному, не завжди прогнозованому зовнішньому середовищі. Значною мірою конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками є для споживачів більш привабливими, ніж товари конкурентів. З іншого боку, конкурентоспроможним, як

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

правило, є те підприємство, що тривалий час може залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки.

Щодо глобалізації (від англ. "globe" – земна куля), то це складний, багатогранний процес, неоднозначний за своїм змістом і структурою, через що в наукових публікаціях, спостерігаються великі розбіжності в позиціях щодо його сутності, етапів розвитку, основних чинників, проявів і шляхів розв'язання суперечностей, що ускладнює спроби дати єдине, однозначно сформульоване визначення глобалізації. Розглянемо деякі з них, зокрема, глобалізація це:

- тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв'язання глобальних проблем людства [14];
- складне явище взаємозалежності економік, що виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів [14];
- процес, завдяки якому досягнення, рішення і діяльність людей в одній частині земної кулі справляють значний вплив на окремих людей і їхні спільноти в усіх частинах світу [14];
- сукупність викликів і проблем сьогодення [14];
- серія емпірично фіксованих вимірів, різнорідних, але об'єднаних логікою перетворення світу на єдине ціле" (визначення глобалізації за Р. Робертсоном є найбільш живим) [4].
- об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та інші. До негативних – високу ймовірність втрат, зростання ризиків; нерівномірність розвитку країн світу [14];
- "нова капіталістична економіка", основними характеристиками якої є наступні: інформація, знання й інформаційні технології. Ці характеристики являють собою основне джерело зростання продуктивності і конкурентоспроможності, а нова економіка утворюється переважно через сіткову структуру менеджменту, виробництва і розподілу, а не окремих фірм, як раніше (визначення професора соціології Каліфорнійського університету (США) М. Кастельса) [4];
- спільний термін, який позначає складний комплекс транскордонних взаємодій між фізичними особами, підприємствами, інститутами й ринками, який проявляється в поширенні потоків товарів, технологій і фінансових коштів, в неухильному зростанні й посиленні впливу між-народних інститутів цивільного суспільства, в глобальній діяльності ТНК, в значному розширенні масштабів транскордонних комунікаційних й інформаційних обмінів, насамперед через мережу Інтернет, в транскордонному перенесенні хвороб і екологічних наслідків, а також у все більшій інтернаціоналізації певних типів злочинної діяльності (за визначенням Організації об'єднаних націй (ООН) [4].

Тому глобалізація розглядається, з одного боку, як важливе джерело нових можливостей, а з іншого – як чинник багатьох проблем і конфліктів всередині окремих держав, а також між державами (регіонами).

Тепер перейдемо до розгляду чинників підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства в умовах посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Найбільш поширеним є виокремлення груп чинників конкурентоспроможності підприємства за такими ознаками, як: місце виникнення (внутрішні та зовнішні); сфера походження (науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні та політичні) та тривалість дії (постійні та тимчасові).

Так, залежно від місця виникнення чинники конкурентоспроможності підприємства поділяються на дві основні групи (рис. 1).



Рис. 1. Групи чинників конкурентоспроможності підприємства (залежно від місця виникнення).

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх чинників безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто, ці чинники характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група чинників є найбільш значимою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці чинники є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства.

Чинники зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня, і поділяються, у свою чергу, принаймні, на три групи: галузеві, тобто ті, що визначаються функціонуванням галузі як системи; макроекономічні, тобто чинники, що відображають умови функціонування національних економік; світової економіки (рис. 2).

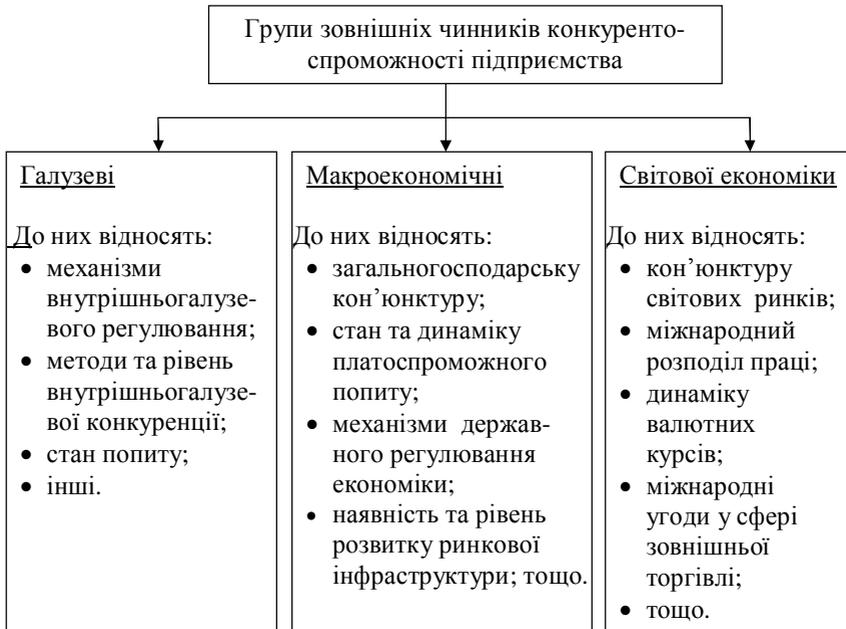


Рис. 2. Групи зовнішніх чинників конкурентоспроможності підприємства (за джерелами походження).

Залежно від сфери походження чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, поділяються на науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні, політичні (рис. 3).

Науково-технічні чинники – відображують стан та динаміку науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність та надійність устаткування, гнучкість виробничих процесів тощо.

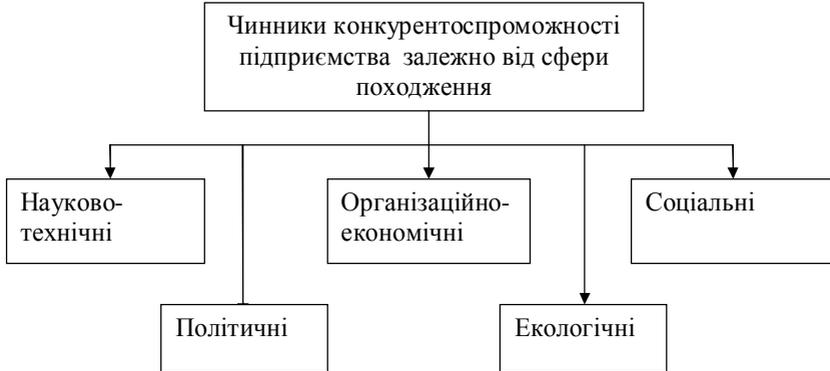


Рис. 3. Групи чинників конкурентоспроможності підприємства (за сферою походження).

Організаційно-економічні чинники – відображують, з одного боку, стадію циклу розвитку економіки, розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі, загальногосподарську та галузеву кон'юнктуру, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; з іншого боку ці чинники характеризують структуру та ефективність системи управління підприємства, рівень організації його маркетингової та фінансово-економічної діяльності, характер організації виробничих процесів та організації праці, ступінь ефективності створених на підприємстві систем прогнозування, стратегічного та поточного планування, моніторингу та оперативного регулювання тощо.

Наприклад, підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства можна за рахунок таких організаційних заходів як:

- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміни якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із заміниками;
- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів;
- виявлення й використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- пошуку нових пріоритетних сфер використання продукції;
- диференціації продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

- впливу безпосередньо на споживача, шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Соціальні чинники – відображують стан та динаміку соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікро- рівнях. Вплив цієї групи чинників на конкурентоспроможність підприємства є двобічним: з одного боку, вони здійснюють суттєвий вплив на рівень, динаміку та специфічні особливості попиту на кожному конкретному ринку, а значить якоюсь мірою впливають на конкурентоспроможність продукції, що виробляється тим чи іншим підприємством; з іншого боку, ці чинники певною мірою відбиваються на рівні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Екологічні чинники – характеризують взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності підприємства зі станом оточуючого природного середовища. До цієї групи чинників слід віднести вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд тощо.

Політичні чинники здійснюють суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, що найяскравіше виявляється при реалізації продукції підприємства на зовнішніх ринках, або при придбанні імпортованих ресурсів. Серед найголовніших політичних чинників конкурентоспроможності можна виділити такі: загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин, політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу і т. ін.

Залежно від тривалості дії розрізняють такі групи чинників конкурентоспроможності підприємства:

- постійні (їх переважаюча більшість і вони визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства);
- тимчасові (їх кількість є відносно невеликою, проте вони змінюють рівень конкурентоспроможності підприємства внаслідок тих чи інших подій, як правило, пов'язаних зі змінами у споживацькому попиті або визначаються сезонними особливостями виробництва чи виникнення яких достатньо важко або взагалі неможливо прогнозувати).

Є й інші ознаки, за якими можна поділити чинники конкурентоспроможності підприємства на групи, зокрема: залежно від ступеню взаємообумовленості (на незалежні (первинні) та похідні (вторинні)); залежно від ступеню корисності (на стимулюючі – ті, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства, та дестимулюючі – такі, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності); залежно від ролі чинників у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства (на основні, які є вирішальними у забезпеченні

реалізації стратегічних цілей, та другорядні, які фактично лише створюють умови для нормального функціонування підприємства).

Крім того, чинники конкурентоспроможності підприємства можна розглядати і за рівнями ієрархії. Так, відповідно до концепції ієрархії чинників конкурентоспроможності підприємства, запропонованої професором японського університету Гакусюін (м. Токіо) Тойохіро Коно, конкурентоспроможність визначає п'ятирівнева ієрархія чинників [5]. Перший рівень ієрархії формує частка ринку, що належить підприємству. На другому рівні цієї ієрархії конкурентоспроможність має бути підкріпленою трьома важливими чинниками – здатністю до розвитку, виробничими та збутовими потужностями належного рівня. На третьому рівні ієрархії конкурентоспроможність визначається правильним вибором ринково-продуктової стратегії підприємства, яка втілюється у стратегії конкурентної боротьби, спрямованої на покращення або збереження ринкових позицій підприємства. На четвертому рівні ієрархії конкурентоспроможність визначається здатністю вищого керівництва компанії приймати такі рішення, що реалізують на практиці перші три рівні у ієрархії чинників конкурентоспроможності підприємства. На п'ятому рівні – результати діяльності компанії у попередньому періоді, серед яких найбільш важливим є прибуток як джерело ресурсів у боротьбі за ринок, оскільки чим більший прибуток – тим вище конкурентоспроможність та навпаки.

Проте, використання переважною більшістю промислових підприємств старих традиційних методів управління функціями постачання, виробництва та розподілу не можуть забезпечити значних конкурентних переваг і, як наслідок, не зможуть досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. А враховуючи, що конкурентоспроможність підприємств пов'язана не лише з конкурентними перевагами, а й з конкурентними позиціями, тому особливу увагу необхідно звертати на формування й утримання конкурентних позицій підприємств, які все більше визначаються: інноваційним потенціалом та результативністю інноваційного процесу; маркетинговими можливостями в галузі збуту; персоналом, орієнтованим на здобуття конкурентних переваг в освіті, результатах праці, здатним до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів, створення конкурентоспроможної продукції.

В лібералізованій відкритій ринковій економіці, яка безносе-редньо задіяна в глобальній конкуренції, конкурентоспроможність в значній мірі залежить як від ефективності управління, так і від факторів ризику держави і підприємства.

Функціонування підприємств в ситуації не завжди прогнозованих змін зовнішнього середовища, особливо за умов прогресуючої глобалізації, регіональної інтеграції, економічної дерегуляції та швидкого розвитку інформаційних технологій, означає здатність утримувати наявні та формувати нові конкурентні переваги.

Тому, задля досягнення довготривалого успіху робота по забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та її підвищенню має здійснюватися в усіх сферах його діяльності, а особливо у:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

- виробничій, де ключове значення мають: номенклатура й асортимент товарів, якість продукції, характер технології, масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, гнучкість виробництва;
- маркетинговій, в якій особливе значення мають: дослідження й прогнозування ринку, система просування та збуту товару, ціноутворення, рекламна діяльність, обслуговування споживача;
- фінансовій, де важливе значення мають: ступінь ліквідності, активність, доходність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства;
- інноваційній, в якій ключове значення мають: проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) власними силами, використання запозичених результатів НДДКР, ступінь оновлюваності продукції, технології, ступінь використання інформаційних технологій;
- кадровій та організаційно-культурній, для яких ключове значення мають: кількісний та якісний склад персоналу, тип лідера, характер організаційних цінностей, комунікації та процедури;
- управлінській, де важливе значення мають: тип організаційної структури управління (ОСУ), гнучкість та раціональність ОСУ, стиль та методи управління, адаптаційні можливості та гнучкість підприємства.

При цьому, особливої уваги потребує активізація інноваційної діяльності як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господ-дарювання (і це підтверджується зарубіжним досвідом) і, як наслідок, національної економіки. Разом з тим в Україні вкрай несприятливі умовами для здійснення інноваційної діяльності. Серед основних чинників, які зумовлюють недостатній її розвиток, такі: відсутність сформованої інноваційної інфра-структури; недосконалість законодавства; відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва; відсутність системи стимулювання інноваційної діяльності. Недостатні темпи розвитку інноваційної діяльності пояснюються нестачею коштів і ресурсів для впровадження нововведень, слабкою зацікавленістю виробників у впровадженні нових розробок, руйнуванням виробничого циклу в промисловості і в інших галузях економіки, що стало причиною зупинки і закриття багатьох підприємств. Тому, для українських промислових підприємств проблема організації виробництва на основі формування інноваційного потенціалу та забезпечення результативності інноваційного процесу залишається нерозв'язаною.

Крім того, розв'язання досліджуваної проблеми гальмується неадаптованістю персоналу та керівників підприємств до умов конкурентного середовища, застарілими підходами до кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу, невідпрацьованістю методичного інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності та її регулювання у різних сферах.

Отже, постає необхідність пошуку та впровадження відповідних важелів, підходів та методів сучасної організації виробництва на підприємствах, спроможних підвищити їх конкурентоспроможність.

Потребують уточнення й подальшого вивчення питання підвищення конкурентоспроможності підприємств з урахуванням специфіки конкретної галузі, обґрунтування способів і методів визначення конкурентоспроможності підприємств, формування системи заходів щодо обмеження негативного впливу чинників зовнішнього середовища. Крім того, слід враховувати, що з'являються нові види джерел конкурентної переваги, нові види стратегій та нові моделі організації бізнесу, які, в свою чергу, теж потребують подальшого вивчення.

Література:

1. Багрова І.В.. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В.Багрова, О.Г. Нефедова // Науковий журнал „Вісник економічної науки України”. – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
2. Гринів Л.В. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / На-ціо-нальний університет харчових технологій, Київ, 2008.
3. Деметьєва А. Г. Конкурентоспособность международных компаний // Маркетинг в России и зарубежом. – 2000. № 6.
4. Дорохов Е. Экономическое определение глобализации. <http://www.globalization.report.ru>.
5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – 384с. (стр. 229 – 231).
6. Капітанець Ю. О. Визначення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Тернопільський національний економічний ун-т. — Т., 2009.
7. Ламбен Ж. Менеджмент ориентированный на рынок: Стратегический и операционный маркетинг: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 796 с.
8. Мицюк С.В. Конкурентоспроможність вітчизняної продукції: проблеми та перспективи: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01/ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2007.
9. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства. Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
10. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Менеджмент конкурентоспроможности товара. М.: Интел-Синтез, 1995. – 55 с.
12. <http://eprints.zu.edu.ua/493/1/245EA017.pdf>
13. <http://avtoreferat.net/content/category/7/7/46/25/725/>
14. http://www.vuzlib.net/me_kneu/9-1.htm
15. <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/351740.html>

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку підприємницької діяльності як засіб підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів національної економіки. На прикладі компанії «Інфо-сервіс-груп» представлено системний інформаційно-аналітичний комплекс з 7 дайджестів, які інформують керівників бізнесу, міністерств і відомств, органів місцевої влади, ВНЗ про події в різних галузях економіки, регіонах, на світових ринках.

The article studies the problems of information & analytical support of the enterprise activity development. Taking the case of "Info-service-group" the author presents the system information-analytical complex of 10 digests which inform business managers, ministries and departments, local authorities and education institutions about the events in various sectors of economy, various regions and on the world markets.

Ключові слова: інформація, інформаційні ресурси, інформаційно-аналітична діяльність, інформаційна сфера економіки, інформаційний бізнес, інформаційне посередництво, інформаційні послуги, конкурентні переваги, ринок праці, ринок освіти.

Keywords: information; information resources; information and analytical activity; information sector of the economy; information business; information intermediary; information services; competitive advantages; labour market; education market.

Характерною особливістю сучасної епохи є стрімке зростання значення інформації в усіх сферах суспільного життя. Інформація стає не просто умовою здійснення виробничого процесу, а перетворюється у важливий ресурс, який визначає розвиток чинників виробництва, загальну динаміку і спрямованість суспільного розвитку.

Частка зайнятих у сфері виробництва та передачі інформації постійно зростає порівняно із традиційними сферами. Інформаційна індустрія стає рушійною силою технічного розвитку окремих галузей та економіки в цілому. Засобом забезпечення конкурентних переваг у постіндустріальному суспільстві є інформаційні ресурси та здатність суб'єктів господарювання до інновацій.

Основною такої здатності є ефективна взаємодія ринку праці і ринку вищої професійної освіти, подолання диспропорцій, які виникають у цій взаємодії. Особливого значення інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку підприємницької діяльності як засобу підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів національної економіки набуває в умовах глобальної економічної кризи та тих її форм, які відбуваються в Україні.

Тому вкрай актуальним є досвід компаній, які інформують про реальні проблеми сучасної економіки, нові форми світогосподарських зв'язків, місце України в глобальних економічних процесах, завдання, які постають перед суб'єктами господарювання національної економіки в умовах кризи, кадровим потенціалом на різних рівнях прийняття рішень.

Система вищої освіти повинна давати не просто певну суму знань, а готувати кадри, які будуть швидко затребувані на ринку праці, стануть основою інноваційних процесів в економіці.

Усвідомлення сучасних складних процесів, що відбуваються під впливом зростання значення інформації у сучасних господарських процесах, зумовила гострий інтерес до цих проблем у наукових дослідженнях. Теоретичні аспекти проблем інформації стали об'єктом досліджень в роботах В. Іноземцева [4], А. Чухна [12; 13]. Особливості інформації в системі ринкових відносин як елементу та сфери ринкової діяльності досліджувалися в роботах О. Чубукової [11]. Особливу увагу проблемам інформації та її впливу на поведінку суб'єктів економічної діяльності приділяють спеціалісти по менеджменту, серед яких слід відзначити П. Друкера [3], М. Портера [7] та інших. Ще з шістдесятих років XX ст. на Заході з'являються концепції постіндустріального, інформаційного суспільства — Ф. Махлуп [5]. Технічні аспекти інформації розробляли Н. Вінер [2], К. Шеннон [14]. У сучасних економічних дослідженнях увага зосереджується на питаннях сутності та ролі інформаційних ресурсів у виробничому процесі, впливу інформації на всю систему економічних відносин, у тому числі на вартісні відносини та відносини власності [4, 6, 9, 11].

Особливого значення інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку підприємницької діяльності набуває в умовах економічної кризи.

Складність та багатоаспектність проблем інформації зумовлюють необхідність і важливість подальшого теоретичного дослідження її соціально-економічної сутності, впливу на чинники виробництва, систему економічних відносин, вирішення багатьох практичних проблем, пов'язаних із інформаційною діяльністю, розробкою виваженої державної політики управління процесами інформатизації та використання її в інтересах всього суспільства. Особливої уваги потребує дослідження проблеми функціонування системи інформаційного забезпечення розвитку конкурентоспроможного підприємства, здатного ефективно діяти в глобальній економіці в умовах економічної кризи.

Метою дослідження є визначення змісту та структури інформаційної сфери економіки та аналіз специфічного виду бізнесу: інформаційно-аналітичного, розкриття досвіду компанії "Інфо-сервіс-груп" зі створення системного інформаційного комплексу дайджестів, які інформують про актуальні проблеми економіки менеджерів бізнесу, допомагаючи знаходити правильні рішення в умовах економічної кризи.

Виходячи з цієї мети завданнями дослідження стали: визначення сутності інформаційно-аналітичної діяльності як сфери бізнесу, з'ясування сучасного стану розвитку підприємництва у сфері інформаційно-посередницької діяльності,

дослідження рівня та основних тенденцій розвитку інформаційно-посередницького бізнесу в Україні; формування загальних пропозицій щодо сприяння подальшому розвитку інформаційно-посередницької діяльності в Україні; визначення основних шляхів використання інформаційного бізнесу для підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів економіки в умовах економічної кризи.

В сучасних умовах сфера виробництва і поширення інформації є передумовою розвитку окремих галузей економіки та суспільства в цілому. Принципово важливим для з'ясування сутності сучасних соціально-економічних процесів є дослідження впливу інформації на розвиток чинників виробництва та систему соціально-економічних відносин. Усі кардинальні зміни продуктивних сил, які відбувалися протягом історії людства, так чи інакше були пов'язані з отриманням нової інформації, її поширенням і використанням у процесі суспільного виробництва.

Всезростаюча роль інформації у житті сучасного суспільства проявляється в тому, що економічною наукою вона розглядається як самостійний ресурс, а не лише як чинник, що визначає розвиток інших факторів виробництва. Зміни, які спричинили поширення інформації в життєдіяльності суспільства, настільки суттєві, що стали основою визначення сучасного етапу як етапу формування нової цивілізації, постіндустріального, інформаційного суспільства.

На нашу думку, інформаційна сфера — це такий сегмент сучасної економіки, суб'єкти якого здійснюють свою діяльність щодо одержання використання, поширення чи зберігання інформації, а також технічного обслуговування цих процесів. Інформаційна сфера поділяється на два сектори:

1) сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), продуктом, результатом діяльності якого є технічні засоби, програмне забезпечення тощо;

2) сектор інформаційно-аналітичної діяльності (ІАД), результатом функціонування якого є інформаційні ресурси в будь-якому вигляді: віртуальні або на технічних носіях (книги, журнали, документи, електронні носії). В обох секторах відбуваються означені процеси, але якщо в секторі ІКТ здійснюється технічне забезпечення цих процесів, то в секторі ІАД виробляються та реалізуються різноманітні ресурси, продукти інтелектуальної діяльності.

В межах сектору ІКТ функціонують підприємства та фірми, зайняті виробництвом та обслуговуванням технічних засобів передавання, збереження та приймання інформації. У другому секторі надають інформаційні та інформаційно-аналітичні послуги різним споживачам, підприємствам і організаціям, установам державної влади, організаціям, окремим громадянам. Переважна більшість суб'єктів ІАД надає не первинну інформацію (облікову), а інформацію більш високого порядку — аналітичну чи прогностичну. Таким чином, розвиток інформаційного підприємництва стає передумовою формування та функціонування сучасної інформаційної інфраструктури економічної системи суспільства.

Мета інформаційного бізнесу – охарактеризувати і проаналізувати загальний і фінансовий стан конкретної компанії, галузі, регіону тощо. На основі цієї інформації

клієнт, який її замовляє, доходить висновку про надійність партнера, про можливі вигоди чи проблеми. Завданням інформаційної фірми стає збір повної, достовірної та якісної інформації щодо діяльності компанії – перспективного партнера.

Для організації легального бізнесу такого роду необхідні прості та чіткі процедури збору та використання інформації. В західних розвинених країнах ці процеси вже відпрацьовані. Наприклад, у Великій Британії створено єдиний орган – “Company House”, який реєструє компанії і збирає повністю всю звітність. Основними цілями діяльності “Company House” є: реєстрація, перереєстрація та зняття із реєстру компаній та документів згідно з законодавством Великої Британії; надання громадськості інформації про компанії та їх діяльність.

Законодавчо встановлено, що всі підприємства країни зобов'язані надавати цій агенції свої річні звіти і тим самим звітувати перед громадськістю. В британській агенції «Компані Хауз» акумулюються дані щодо всіх зареєстрованих компаній, діючих або тих, що припинили своє існування. Тут будь-який клієнт може отримати річний звіт компанії і взагалі всю звітність. Таким чином, компанія забезпечує для всіх рівноправний доступ до інформаційних ресурсів у суспільстві і реалізує державну політику створення прозорого інформаційного середовища для підприємництва. Ця компанія, надаючи на платній основі послуги щодо інформаційного забезпечення, має досить потужну технічну базу, електронну систему збору, обробки і поширення інформації, потужні бази даних про стан справ у різних сегментах ринку.

Подібні органи діють і в інших країнах. Існують деякі відмінності у веденні загального реєстру компаній та у тому, які саме підприємства зобов'язані надавати про себе всю звітність або іншу інформацію. Країни Європейського Союзу вже врегулювали механізми отримання інформації (звітності, установчих документів) по підприємствах практично всіх форм власності. Тому компанії, які працюють на ринку інформаційного бізнесу (або «credit reporting»), можуть отримати всю необхідну інформацію із загальнодоступних джерел і проаналізувати її.

На міжнародному рівні також розвивається такий вид бізнесу як інформаційне посередництво. Передусім він представлений у сфері торговельних відносин: інформації про товари, ціни, умови поставки. Так, інформаційні ресурси швейцарської компанії «Компас» акумулюють дані щодо компаній, їх товарів і послуг, товарних марок, прізвищ власників і топ-менеджерів компанії. «Компас» має представництва у понад 70 країнах світу, розвиваючи свій бізнес через систему франчайзингу.

У сфері міжнародного інформаційного бізнесу відомою є компанія «Блумберг», яка має філії у 70 та обслуговує клієнтів у 126 країнах світу. Ця компанія створила широку клієнтську базу завдяки диверсифікації інформаційних послуг. До її інформаційних продуктів відносяться: інформація щодо інвестиційних показників, аналітичні матеріали, відомості про електронні торги тощо. Компанія надає миттєвий доступ до будь-яких фінансових даних у реальному масштабі часу і крім професійних послуг спеціалізується також в медіа-бізнесі, наданні глобальних новин, телебаченні, радіо, Інтернеті, виданні журналів та книг.

Різновидом інформаційного бізнесу виступає і діяльність щодо здійснення рейтингових оцінок діяльності підприємств. Рейтингові оцінки стають популярними і поширюються в різних сферах діяльності, охоплюючи такі аспекти: фінансовий, інвестиційний, людський потенціал тощо. Вже стали загальновідомими компанії «Мудіс», «Стандарт енд Пур», «Фітч», що займаються дослідженнями інвестиційної привабливості та кредитоспроможності фірм і підприємств. Проведення рейтингу стає мотивацією для багатьох компаній взяти участь у ньому і, відповідно, надати про себе якомога більше інформації.

Поширюється інформаційно-аналітична діяльність на макроекономічному та глобальному рівнях. Різноманітні агенції, організації, фонди здійснюють аналітичні огляди і прогностичні оцінки щодо різних сфер суспільної діяльності: фінансового ринку, економіки в цілому, ринку праці, ринку цінних паперів, споживчого ринку, зовнішньоекономічної діяльності, системи освіти, науки тощо.

В Україні цей сектор також представлений потужними агенціями. Український центр економічних і політичних досліджень імені О.Розумкова, Українсько-європейський консультативний центр (UEPLAC), Міжнародний центр перспективних досліджень та ін. Ці агенції займаються дослідженнями в різних сферах суспільного життя: економіці, політиці, культурі.

Наприклад, неприбуткова громадська організація Український центр економічних і політичних досліджень імені О.Розумкова (УЦЕПД) [10] здійснює дослідження в галузі внутрішньої політики, соціально-економічного розвитку України, енергетики, державного управління, міжнародної економіки, зовнішньої політики, національної безпеки і оборони, військового будівництва, міжнародної та регіональної безпеки, миротворчої діяльності. УЦЕПД готує такі аналітичні матеріали: моніторинг загроз національній безпеці України, політичний аналіз і стратегічний прогноз, аналітичні доповіді, бюлетені, статті, результати соціологічних досліджень, оперативний коментар з актуальних проблем у засобах масової інформації. Центр розміщує результати своїх досліджень у спеціалізованому журналі, на власній WEB-сторінці, організовує семінари, конференції, круглі столи.

У 1997 р. створено Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) [6], який має на меті вдосконалення процесу прийняття політичних рішень в Україні та залучення громадськості до процесу формування політики і моніторингу ходу реформ. МЦПД здійснює аналітичну діяльність, поширює результати своїх досліджень, надає консультації та допомогу недержавним організаціям у підвищенні їх інституційної стійкості та стратегічного планування.

Сформувався мережа інформаційно-консалтингових компаній в різних сферах бізнесової діяльності: маркетингу, агросекторі та харчовій промисловості, зовнішній торгівлі, паливно-енергетичному комплексі та ін. У сфері новинного бізнесу унікальним є досвід роботи компанії «Інфо-сервіс-груп» (ІСГ), яка випускає сім інформаційних продуктів: «Вектор - дайджест для керівників» (виходить щодня о 9 годині ранку), «Вектор - тижневий огляд» (виходить у понеділок), «Вектор - паливно-енергетичний

комплекс» (виходить щовівторка), «Вектор - транспорт» (виходить щовівторка), «Вектор - тижневий огляд АПК» (виходить у середу), «Вектор фінансовий огляд» (виходить щочетверга). Всі ці видання оперативно поширюються електронною поштою.

ІСГ проводить послідовну роботу щодо створення бази даних суб'єктів підприємництва всіх форм власності, готує реєстр інформаційно-аналітичних організацій, підприємств, фірм, компаній, установ України для того, щоб отримувати системну макроекономічну аналітичну інформацію про стан економіки нашої країни, її галузей, регіонів, а також відстежувати процеси, що відбуваються на мікрорівні – в окремих підприємствах та фірмах. Все це дає можливість організувати системний моніторинг процесів на ринку України в цілому та окремих його сегментах.

Системою дайджестів «Вектор» користуються не лише великі компанії, а й фірми малого та середнього бізнесу і навіть приватні підприємці. Ця системно підібрана інформація та аналітичні коментарі слугують для керівників підприємств своєрідним путівником у світі бізнесу, різних його сегментах.

«Інфо-сервіс-груп» створила чималу групу висококваліфікованих фахівців з різних сегментів бізнесу, які здатні аналізувати і коментувати складні явища в різних галузях економіки, проводити моніторинг економічних процесів на макро-, мікро- та регіональному рівнях. Триває постійне вдосконалення методів і форм збирання, пакетування, аналізу та поширення інформації про стан економіки України, її галузей, регіонів країни, окремих фінансово-промислових груп, підприємств, фірм та компаній.

У 2000 р. група компаній «Інфо-сервіс-груп» започаткувала проект «Міст». Його ідея – інтерактивне спілкування громадян України та інших країн світу з представниками української та зарубіжної політичної, бізнесової, наукової та культурної еліти через всесвітню мережу Інтернет, а також створення принципово нового засобу масової інформації, що поєднує у собі риси традиційних та on-line ЗМІ.

Метою проекту є подальша демократизація суспільного життя України, залучення громадян України до сучасних інформаційних технологій, підтримка сприятливого іміджу нашої країни на світовій арені.

Усі акції проекту відображуються на спеціально створеному сайті (www.mist.com.ua), де користувачі можуть переглянути трансляцію відео-інтернет-конференції в режимі реального часу, взяти участь у голосуваннях та соціологічних дослідженнях або опитуваннях. На сайті розміщується розділ, присвячений обговоренню нагальних політичних, соціальних та економічних проблем і окремих розділ, присвячений учасникам проекту – видатним особистостям, нашим сучасникам. У майбутньому заплановано розвиток ресурсу як потужного інформаційного проекту.

Планується проведення відео-інтернет-мостів і діалогів: лідерів регіонів України і зарубіжних держав, керівників споріднених галузей і підприємств тощо.

Реалізація цього проекту повністю відповідає духу Указу Президента України «Про заходи щодо розвитку національної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 р. № 928/ 2000.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Компанія ІСГ уже має досвід організації подібних акцій. Протягом останніх років нами було проведено близько 40 інтернет-конференцій.

Завдяки проведенню вищезазначених акцій ми на сьогодні маємо не тільки значний досвід, а й унікальні технології (он-лайн трансляція відео- та аудіосигналу), що дає можливість реалізовувати подібні проекти.

Важливою сферою діяльності для економіки України та її експортної орієнтації виступає аграрний сектор. Саме тому тут діють такі компанії, як «ПроАгро», центр маркетингових досліджень «УкрАгроКонсалт», ТОВ «АГРИКА», інформаційне агентство «АПК-Інформ» та ін. Так, компанія «ПроАгро» вивчає товарні ринки сільгосппродукції, надає інформаційні та консалтингові послуги сільгоспвиробникам, трейдерам та інформаційним агентствам. Готує інформаційно-аналітичні видання: «АгроСфера», Grain & Oilseed Exit Report, «Експорт зерна», «Експорт олійних».

Характерно, що у сфері інформаційних послуг представлені як комерційні компанії, так і неприбуткові організації. Водночас, на ступінь розвиненості інформаційного бізнесу вирішальним чином впливають державні заходи впливу на суб'єкти інформаційного бізнесу, створення законодавчих умов їх діяльності, поширення і включення суб'єктів цього сегменту бізнесу в світові глобальні інформаційні системи. Необхідною умовою цього виступає прозорість внутрішнього інформаційного простору в країні, яка може бути забезпечена насамперед створенням інституційних і технічних передумов поширення інформації в країні. Це потребує відсутності монополії на прийняття рішень та високої дисципліни їх виконання, наявності постійного інтелектуального пошуку, дискусій та обговорень важливих питань сьогодення.

Формування цивілізованого інформаційного ринку передбачає у своїй основі створення інститутів ринку: суб'єктів, об'єктів та захисту їх прав, передусім прав інтелектуальної власності. Розвинені країни сьогодні багато зусиль докладають до гармонізації законодавства та правових норм функціонування ринків інформаційних ресурсів. У цих країнах законодавчо встановлені механізми висвітлення інформації щодо основних реєстраційних даних про всіх господарюючих суб'єктів. Завдяки таким механізмам формується прозоре інформаційне середовище, що сприяє розвитку підприємницьких відносин, прискорює і зменшує витрати на транзакції. Крім того, потреба в доступній, достовірній і своєчасній інформації спонукає і самі компанії надавати про себе таку саму інформацію.

Ринок взагалі й особливо кредитний потребує інформації не лише про підприємства, а й про споживачів. Українське законодавство забороняє збір будь-якої інформації про окремих громадян та суб'єктів підприємництва, але без такої інформації неможливий розвиток ринку споживчих кредитів, системи платіжних карт, іпотеки. Адже невід'ємним елементом розвинутого ринку має бути захист прав кредитора.

Зростання значення інформаційного бізнесу, зумовлене прогресом у телекомунікаційних технологіях, виступає і важливим елементом процесу інтернаціоналізації господарського життя, розвитку світогосподарських зв'язків.

Функціонування світового ринку в сучасних умовах неможливо уявити без всесвітніх мереж, що забезпечують зв'язки між підприємствами різних країн: фінансові, телекомунікаційні, торгові, консалтингові тощо. Посилення міжнародних зв'язків формує особливу потребу в інформації щодо господарських суб'єктів, стану економіки, руху товарів та послуг, капіталу, робочої сили у світі та відповідної легкості отримання такої інформації.

Система вищої освіти в Україні постійно відстає від реальних потреб ринку праці. Економісти, юристи, маркетологи, фахівці з бухгалтерського обліку вже не потрібні сьогодні у такій кількості, як у середині 90-х років минулого століття. Однак вузи продовжують випускати спеціалістів, які не можуть бути в таких кількостях використанні на ринку праці. В той же час в останні роки в реальному секторі економіки не вистачає висококваліфікованих інженерів, техніків, конструкторів, інших спеціалістів, які здатні створювати і впроваджувати технології і ноу-хау, можуть стати основою інноваційних моделей розвитку різних галузей і підгалузей народного господарства.

Так у 2007 р. МОН України пішов ще далі: 15.10.2007 був виданий наказ Міністерства освіти й науки України № 401, якій містив положення про пілотний проект «Дослідницький університет НТТУ «КПІ» [8]. Мета цього проекту – створення в Україні нової моделі вузу дослідницького типу з відпрацюванням механізмів функціонування сучасних форм інтеграції науки, освіти й інновацій, підготовки нового покоління дослідників й висококваліфікованих спеціалістів для наукомістких галузей вітчизняного народного господарства у ринкових умовах, розвитку економіки, побудованої на знаннях.

На взаємодії ринку праці й ринку вузівської освіти негативно позначається руйнування технологічного потенціалу України, падіння від технологічної висоти до рутини. У 1990 р. Україна, маючи 0,1% населення нашої планети, давала 2% світового ВВП й 6,5% науково-технологічних досягнень [1]. За цими показниками Україна була кращою республікою колишнього СРСР. Нині відсутні не тільки необхідні умови студентів на виробництві, але й немає затребуваності високотехнологічних кадрів на ринку праці, бо катастрофічно знижується частка самих високотехнологічних виробництв. Вони попросту знищені. В Україні спостерігаються інтенсивні процеси відкату навіть від рутинних виробництв. Минули ті часи, коли ми не мали суперників в металургії й хімії. Свою металургію, причому засновану на сучасних технологіях, інтенсивно розвивають Китай й Росія, а вітчизняні олігархи приватизували металургійні підприємства, «висмоктали» можливий прибуток і нічого не вкладають в оновлення основних фондів.

Окремо стоїть проблема підручників для підготовки студентів. В Україні ледь не кожен викладач пише підручник. Це вимога навіть висунута основою для отримання звання доцента. Таким зниженням рівня підручників ми просто калічимо студентів. За написання підручників повинно бути змагання між вузами, в ньому повинні перемагати кращі зразки.

Якщо «мізки» й молодь залишають країну – це привід бити тривогу. Країна без достатньої кількості «сірої речовини» і юності позбавлена майбутнього. І псевдопатріотичними заклинаннями тут не обійтись. Політики насамперед повинні потурбуватися про те, щоб молоді люди були переконані – на Батьківщині у них є умови для освіти, самореалізації, професійного майбутнього. Без цього розмови про інноваційні моделі розвитку нашої економіки будуть пустим звуком.

Висновки:

1. Принципово важливим для визначення суті сучасних соціально-економічних процесів є те, що функціональна роль інформації полягає в її впливі на традиційні фактори виробництва і систему соціально-економічних відносин.

2. Зростають вимоги до інформаційної насиченості основного фактора виробництва – людських ресурсів. Насамперед сучасний працівник повинен володіти значним обсягом знань, втілених в його вміннях і навиках.

3. Інформаційно-посередницька діяльність стає важливим сегментом сучасного бізнесу, оскільки сприяє поширенню інформації у світовому масштабі та прискорює транзакції, що впливає на загальну ефективність підприємницької діяльності.

4. В міжнародній практиці сектор інформаційно-аналітичних послуг вже є досить розвиненим, у ньому представлені добре відомі великі фірми і корпорації.

5. Для України дуже важливим є вивчення зарубіжного досвіду щодо функцій держави зі створення прозорого інформаційного середовища для підприємницької діяльності, формування сприятливих умов функціонування інформаційного посередництва в різних організаційно-правових формах.

6. Зростання інформаційної насиченості середовища його діяльності вимагає від працівника інших навиків, проявів інших рис. Серед них – вміння орієнтуватися у величезному обсязі інформації, відбирати з неї найголовнішу й не розпоршуватися на дрібниці, легко сприймати нове і бути здатним до внутрішніх змін, до постійного навчання, самооновлення.

7. Система вищої освіти в Україні постійно відстає від реальних потреб ринку праці. Вузи продовжують випускати спеціалістів, які не можуть бути у таких кількості використані на ринку праці. В той же час в останні роки в реальному секторі економіки не вистачає висококваліфікованих інженерів, техніків, конструкторів, інших спеціалістів, які здатні створювати й впроваджувати технології і ноу-хау, що можуть стати основою інноваційних моделей розвитку різних галузей і підгалузей народного господарства.

8. Порівняно з методиками, напрацьованими багатьма вузами в умовах колишнього СРСР, втрачені системи виробничої практики, які склалися.

9. Трикутник знань «освіта – наука – інновації» набуває суттєвої модернізації й вдосконалення, передбачає наукову діяльність студентів на старших курсах. У нас багато говорилося про створення бізнес-інкубаторів, технопарків. Однак ця робота поки знаходиться в зародку і не створює вкрай необхідного для виходу з кризи інноваційного середовища.

10. На взаємодії ринку праці й ринку вузівської освіти негативно позначається руйнування технічного потенціалу України, падіння з технологічної висоти до рутини.

11. Ефективна взаємодія ринку праці й ринку професійної вищої освіти в Україні вимагає відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення. Тому в край важливе вивчення досвіду тих компаній, які накопичили чималий досвід у сфері інформаційного бізнесу.

Література:

1. Вектор: Дайджест для руководителей (21.04.2009). – К.: Инфо-сервис-груп, 2009. – С. 9.
2. Винер Н. Кибернетика. – М.: Советское радио 1968. - 328 с.
3. Друккер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2000. - 272 с.
4. Иноземцев В. За пределами экономического общества. – М.: Academia, Наука, 1998. – 640 с.
5. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Махлуп Ф. – М., 1966. – 346 с.
6. Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу: www.icps.com.ua
7. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
8. Про положення про Пілотний проект "Дослідницький університет НТТУ «КПІ»: Наказ Міністерства освіти та науки України від 15.10.2007 № 401 // www.kpi.ua.
9. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / за ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2002. – 538 с.
10. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Розумкова. – Режим доступу: www.razumkov.org.ua
11. Чубукова О. Формування національного інноваційного ринку // Економіка України. – 2001. - №1. – С. 89-90.
12. Чухно А.А. Актуальні проблеми стратегії економічного та соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. - №4. – С. 15-23.
13. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України. – К.: Логос, 2003. – 632 с.
14. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетики. – М.: Иностранная литература, 1963. – 829 с.

ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Розглянуто основні види господарських об'єднань, визначено особливості створення та функціонування різних організаційно-правових форм об'єднань підприємств.

Ключові слова: об'єднання, асоціація, корпорація, консорціум, концерн, холдинг, промислово-фінансова група.

The basic types of economic associations are considered, the features of creation and functioning of different legal forms of associations of enterprises are certain.

Keywords: association, association, corporation, consortium, business concern, holding, industrially-financial group

Сьогодення ринкових відносин в Україні, розвиток інтеграційних процесів обґрунтовують необхідність удосконалення форм підприємницької діяльності. Для успішної роботи в умовах конкуренції та можливості реалізувати значні фінансово-промислові проекти підприємствам уже недостатньо функціонування в рамках окремих розрізнених господарських товариств. Саме тому виникає потреба у створенні нових форм господарських об'єднань за галузевим, територіальним чи іншим принципом.

Господарським Кодексом та законами України [1-4] передбачено, що процес об'єднання господарської діяльності підприємств (виробничої, комерційної та інших видів) може відбуватися на добровільних засадах, умовах і в порядку, встановлених чинним законодавством.

Зазвичай, об'єднання є юридичними особами, що діють на підставі договору або статуту, який затверджується їх засновниками або власниками. Найчастіше підприємства, що входять до складу об'єднань, зберігають за собою статус юридичної особи та не змінюють форми власності. Об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, що входять до його складу, однак, підприємства-члени об'єднання несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язанням останніх. Умови, розміри та порядок такої відповідальності визначаються в межах внеску кожного із учасників у статутний фонд, що відображається у засновницьких документах.

Основним принципом у взаємовідносинах між учасниками є добровільність при створенні об'єднання. Юридичною формою її прояву є засновницький договір та/або затверджений всіма членами об'єднання статут. В ньому, окрім загальних відомостей, міститься інформація щодо складу об'єднання, основних цілей його діяльності, органів управління, порядку прийняття ними рішень, у тому числі, з питань, рішення за якими повинні прийматися визначеною кількістю голосів членів об'єднання. Це розповсюджується, перш за все, на питання щодо порядку розподілу майна при ліквідації об'єднання.

Метою створення об'єднання є як спільне вирішення конкретних задач (проектів), так і підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших

ресурсів, організація спільної діяльності, розподіл праці, спеціалізація та кооперація, а також проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру (утримання та/або розширення ринку, оптимізація податків, формування позитивних грошових потоків тощо).

Об'єднання підприємств, в межах делегованих йому повноважень, може від свого імені укладати договори, користуватися послугами кредитно-банківських установ, здійснювати експортно-імпорتنі операції та інші види зовнішньоекономічної діяльності, проводити операції на фондовому ринку тощо.

З метою підвищення ефективності та оптимізації роботи об'єднання може виступати засновником нових підприємств (фірм, центрів, виробництв), котрі будуть надавати його учасникам виробничі, транспортні, технологічні, комерційні, проектно-конструкторські, зовнішньоторговельні, юридичні, інформаційні, консультативні послуги, послуги з організації підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, фірмового обслуговування споживачів продукції, здійснення заходів соціального розвитку тощо.

Об'єднання здійснює право володіння, використання, розпорядження спільним майном учасників, що було передано об'єднанню підприємствами-засновниками.

Чинним законодавством України виділені наступні види об'єднань підприємств: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, холдинги, промислово-фінансові групи [1-4].

Господарський Кодекс передбачає розподіл господарських об'єднань на договірні та статутні [1]. Основною відмінністю створення договірних об'єднань є принцип добровільного членства, тобто підприємства можуть на власний розсуд добровільно входити та виходити зі складу об'єднання за умови збереження взаємних зобов'язань та договорів, укладених підприємствами з об'єднанням і між собою. Прикладом договірних об'єднань є асоціації та корпорації.

Асоціація створюється з метою координації діяльності засновників, тобто узгодження дій стосовно визначення цін, освоєння ринків збуту, захисту інтересів своїх членів тощо. Слід відзначити, що координація діяльності не вимагає централізації управління підприємствами-членами асоціації, а отже, асоціація не має права втручатись у виробничу та комерційну діяльність своїх членів.

До функцій, які виконуються асоціацією, слід віднести: забезпечувальну, що виявляється у забезпеченні спільних інтересів учасників на регіональному, національному або міжнародному ринку; представницьку, що виявляється у відносинах з органами влади, іншими підприємствами, державними та недержавними організаціями; прогнозування, що узагальнює та розповсюджує передовий досвід підприємств; захисну, що передбачає захист прав своїх членів; інформаційну, котра забезпечує проведення конференцій, видавничу діяльність тощо. Однак, головними в діяльності асоціації є функції виробничого характеру. До числа останніх відносяться функції координації виробничої діяльності між членами асоціації, поглиблення між ними кооперації, науково-технічного співробітництва, здійснення спільних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

підприємницьких проектів через об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів.

Асоціація являє собою таку форму централізації зусиль її учасників, характерними рисами якої є:

- менша централізація управлінських зв'язків порівняно з іншими видами об'єднань;

- можливість одночасно бути членом кількох асоціацій;

- асоціація централізує лише одну чи декілька із кількох виробничо-господарських та управлінських функцій на відміну від інших видів об'єднань, які мають здебільшого сервісний характер.

Засновниками асоціації можуть бути підприємства всіх форм власності, які укладають між собою багатосторонній установчий договір, де визначають усі необхідні умови діяльності об'єднання суто на добровільних засадах.

Згідно чинного законодавства, окрім асоціації до договірних об'єднань належать корпорації, особливістю яких є побудова діяльності на повній фінансовій залежності від одного чи кількох її членів. Слід відзначити, що для української економіки корпорації є досить розповсюдженою формою об'єднання, оскільки їх діяльність ґрунтується на створенні системи управління, що відрізняється тісними фінансовими, організаційними, маркетинговими зв'язками між учасниками, функціонуванням розвитку управлінських структур на рівні об'єднання в цілому.

Порівняно з асоціацією, корпорація має більш жорстку організаційну структуру й являє собою договірне об'єднання, яке створюється підприємствами будь-яких форм власності на основі поєднання їх спільних виробничих, наукових та комерційних інтересів та централізованого управління діяльністю членів об'єднання. Для централізації управління члени корпорації делегують правління частину своїх повноважень.

На відміну від договірних, статутні об'єднання не мають установчих договорів і діють на підставі статуту. Юридичною основою створення цих об'єднань є фінансова або адміністративна залежність членів об'єднання від одного або групи підприємств.

Найбільш розповсюдженим видом статутного об'єднання підприємств є концерн, створення якого значною мірою викликане необхідністю переміщення капіталу з менш перспективних галузей промисловості в більш перспективні, а також з метою реалізації значних фінансових проектів.

Вітчизняне законодавство визначає концерн як статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями [1].

Серед характерних ознак концернів слід виділити: по-перше, те, що їх засновниками є власники або уповноважені ними органи, а не самі підприємства. Склад членів і статuti цих об'єднань затверджують відповідні галузеві міністерства. Наприклад, концерни загальнодержавної власності створюються, реорганізуються та ліквідуються рішенням Кабінету Міністрів України, а територіальні статутні об'єднання комунальної власності створюються, реорганізуються і ліквідуються відповідними радами народних депутатів. За таким же принципом створюються концерни, які об'єднують підприємства, засновані на залученні приватного капіталу. Підставою для об'єднання підприємств саме на основі статуту, а не установчого договору, є повна фінансова залежність підприємств – членів концерну від одного або групи підприємств.

По-друге, концерни діють на підставі статутів, затверджених власниками або уповноваженими ними органами, і не мають установчих договорів. Отже, предмет і цілі їх діяльності визначаються власниками або уповноваженими ними органи, а не самими членами об'єднань.

По-третє, особливістю правового стану статутних об'єднань є обмеження виходу з них підприємств-учасників, тобто підприємства мають право вийти із статутного об'єднання тільки за згодою засновника (власника або уповноваженого органу).

По-четверте, характерною рисою статутних об'єднань є взаємообумовленість фінансової та адміністративної залежності, тобто підприємство-засновник стає вищим керівним органом щодо підприємств-членів об'єднання, а оскільки до складу концерну часто входять підприємства різних сфер діяльності, то успішне функціонування концерну досягається у випадку забезпечення постійного потоку інформації від дочірніх фірм до материнської компанії. Таким чином, об'єднання капіталу і зосередження адміністративних функцій в руках центрального органу управління дає змогу більш ефективно реалізовувати значні фінансові проекти та оперативно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури.

Учасники концерну не мають права бути одночасно учасниками інших об'єднань без згоди концерну, у відповідності із засновницькими документами можуть нести субсидіарну юридичну відповідальність за зобов'язаннями концерну. В свою чергу, концерн може відповідати за зобов'язаннями учасників.

Відповідно до статті 120 Господарського Кодексу України до статутних об'єднань також належить консорціум. Закон визначає консорціум як тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо) [1].

Як правило, консорціуми створюються для реалізації певних фінансово-промислових проектів, коли вартість проекту перевищує фінансові можливості одного із учасників. Фінансування діяльності консорціумів відбувається за рахунок коштів учасників, централізованих ресурсів, виділених на фінансування відповідної програми, а також коштів, що надходять з інших джерел в порядку, визначеному їх статутами.

Консорціум здійснює свою господарську діяльність на засадах розпорядження і використання майна, яке виділяють його засновники у вигляді паїв, централізованих

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

засобів, що виділяє держава на реалізацію відповідних цільових програм, а також інших ресурсів, в тому числі позичково-фінансових коштів. За своїми зобов'язаннями перед кредиторами консорціум несе солідарну майнову відповідальність.

Створюються консорціуми на термін виконання проектів, замовлень, після досягнення поставленої мети вони або ліквідуються, або реорганізуються у постійні господарські об'єднання.

Розподіл обов'язків між учасниками консорціуму базується на спеціалізації за принципом найбільшої компетенції, надбання найбільшого підприємницького досвіду у вирішенні проблем певних сегментів програми чи проекту. Діяльність консорціуму охоплює проблеми, що виникають на перехрещенні напрямів діяльності підприємств кількох галузей чи відомств. Також слід відзначити, що учасники консорціуму можуть бути членами декількох консорціумів одночасно.

Консорціуму делегується право представляти інтереси своїх учасників в державних органах, для чого в його структурі управління створюються відповідні функціональні органи.

Асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні [1].

Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою та вирішальною, що має бути зазначено у відомостях державної реєстрації залежного (дочірнього) підприємства та опубліковано відповідно до закону.

Проста залежність між асоційованими підприємствами виникає у випадку, коли одне із них має можливість блокувати прийняття рішень іншими (залежними) підприємствами, котрі повинні прийматися відповідно до закону та/або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів.

Передумовами виникнення вирішальної залежності між асоційованими підприємствами є відносини контролю, а саме підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства у статутному фонді та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій. Ці відносини можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України.

Холдингова компанія – публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності) [1; 4].

Загальні засади функціонування холдингових компаній в Україні, а також особливості їх утворення, діяльності та ліквідації регулюються Законом України "Про холдингові компанії в Україні" [4] та іншими нормативно-правовими актами.

Розрізняють два види холдингів – чистий холдинг (утворюється спеціально для виконання зазначеної вище функції) та змішаний холдинг (який, поряд із управлінням

за допомогою контрольних пакетів акцій, здійснює також підприємницьку діяльність в промисловості, кредитно-банківській, торговельній, транспортній та інших сферах). Функції холдингу фактично здійснює будь-яка велика компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній.

За організаційною формою холдинги можуть існувати у вигляді господарського товариства, одноосібного, державного підприємства тощо, а учасники холдингу мають досить широку економічну незалежність в оперативно-господарській діяльності.

Згідно Господарського Кодексу України промислово-фінансовою групою (ПФГ) є господарське об'єднання корпоративного типу, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також з метою виробництва кінцевої продукції [1].

Порядок утворення та інші питання діяльності ПФГ визначаються Законом України "Про промислово-фінансові групи в Україні" [3], постановами Кабінету Міністрів України про створення відповідної промислово-фінансової групи, генеральної угоди про сумісну діяльність між головним підприємством та іншими учасниками ПФГ.

До складу ПФГ можуть входити промислові, сільськогосподарські підприємства та інші підприємства, банки, наукові та проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Серед характерних рис промислово-фінансових груп можна виділити наступні:

- належність ПФГ до господарських об'єднань, які здійснюють управління діяльністю (координацію діяльності) їх учасників і є вторинними структурами;
- спрямованість до монополізації ринку, що зумовлює необхідність погодження питання створення ПФГ з Антимонопольним комітетом та здійснення цим органом контролю за її діяльністю;
- заборона створювати ПФГ у певних сферах економічної діяльності (торгівлі, громадському харчуванні, побутовому обслуговуванні населення, матеріально-технічному постачанні, транспортних послугах);
- добровільні засади створення за наявності рішення Уряду України;
- підприємство, установа, організація можуть бути головним підприємством чи учасником тільки однієї ПФГ;
- наявність певних умов для створення ПФГ: мета створення; укладення між майбутніми учасниками ПФГ генеральної угоди про сумісну діяльність, що регулює відносини між ними (всередині ПФГ); подання уповноваженої особи ініціатора (ініціаторів) створення ПФГ передбаченого законом пакету документів і узгодження питання створення ПФГ з певними державними органами (Мінекономіки, Фондом держмайна, Антимонопольним комітетом тощо);

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

- відсутність спеціально створених органів управління, функції яких, у тому числі і здійснення представництва ПФГ у відносинах з третіми особами, покладається на головне підприємство, до якого закон встановлює певні вимоги (виготовлення кінцевої продукції ПФГ, здійснення її збуту, а також сплата податків в Україні і обмеження/заборона для певних категорій господарських організацій бути головним підприємством ПФГ);

- особливі вимоги до виходу головного підприємства або іншого учасника ПФГ з об'єднання (здійснюється прийняттям постанови Кабінету Міністрів і обов'язково вимагає реорганізації ПФГ та її нову реєстрацію в Міністерстві економіки).

Процес глобалізації характерний для економік більшості країн світу, оскільки створення об'єднань сприяє вирішенню проблем розвитку бізнесу в умовах, коли самостійно досягти визначеної мети окремі суб'єкти господарювання не можуть. Обрання форми та типу об'єднання зумовлюється стратегічними намірами та ринковою позицією підприємства.

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що наведена класифікація об'єднань підприємств не є вичерпною, оскільки законом передбачено, що підприємства можуть об'єднуватись і в інші структури, які не передбачені чинним законодавством України.

Об'єднання підприємств створюють основу для залучення іноземних інвестицій, розвитку підприємств, підвищення гнучкості та мобільності виробництв, що дозволяє максимально ефективно реалізувати конкурентні переваги в рамках міста, району, регіону, галузі, країни в цілому.

Розглянуті організаційно-правові форми об'єднань підприємств мають свої переваги та недоліки, тому об'єднання підприємств в ті чи інші форми залежить від мети, економічної вигоди тощо.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (остання редакція від 16.02.2010 р. на підставі 1837-17) – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=436-15&p=1265792969810466>
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-XII (поточна редакція від 30.12.2009 р. на підставі 1759-17) – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=1576-12&c=1#Card>
3. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995р. № 437/95-ВР (остання редакція від 06.01.2004 р.) – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=437%2F95-%E2%F0>
4. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. № 3528-IV (зі змінами від 24.07.2009 р.) – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=3528-15&c=1#Card>

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається необхідність формування іміджу підприємства як методу конкурентної боротьби і розглядаються такі його поняття як бренд, ділова репутація, товарний знак, торгова марка, брендинг та ін..

In article necessity of formation of image of the enterprise as method of competitive struggle is considered and its such concepts, as a brand, business reputation, a trade mark, the trade mark, брендинг and are considered.

Ключові слова: імідж, бренд, ділова репутація, торгова марка, іміджева реклама, брендинг, позиціонування, імідж-об'єкт.

Keywords: image, a brand, business reputation, the trade mark, image- advertising, positioning, image-object.

На формування іміджу підприємства, особистості або фірми витрачається досить багато коштів. Проте ці витрати можна пояснити тим, що стихійне формування іміджу не завжди дає очікуваний ефект, а цілеспрямоване, продумане створення уяви про підприємство сприяє досягненню позитивних результатів.

Успішний імідж підприємства забезпечує його процвітання. Залучаючи все нових споживачів й утримуючи існуючих, ефективні компанії мають можливість зміцнювати ринкові позиції, підтримувати відповідний рівень цін, забезпечуючи конкурентоспроможність своєї продукції.

Протягом останніх десятиліть дослідження в галузі іміджмейкінга одержали широке розповсюдження, адже розвиток ринкової економіки потребує збільшення кількості суб'єктів, зацікавлених у правильному і дієвому формуванні їх іміджу. Хоча світовою наукою напрацьовані схеми вирішення подібних задач, все ж вони не враховують умов життя пострадянського суспільства. Існує достатньо публікацій, присвячених формуванню іміджу (АакерД.А., Ванзкен Б., Келлер К.С. , Нильсон Т. та ін.). Проте, на думку провідних вітчизняних фахівців, праці цих вчених потребують адаптації до особливостей сприйняття і стереотипів мислення в нашому суспільстві.

Ми розглянемо основні проблеми формування іміджу підприємств на сучасному етапі розвитку ринкової економіки, розкриємо роль і значення бренду в забезпеченні ефективної діяльності в усіх галузях національної економіки. Адже дослідження різних аспектів формування іміджу підприємств є актуальним завданням українських учених, підприємців, менеджерів, маркетологів та ін.

Одним із перших, хто ввів поняття "імідж" у спеціальну радянську літературу, був О. Феофанов. У своїй роботі "США: реклама і товариство", що вийшла друком у Москві в 1974 році, він розглядав імідж як основний засіб психологічного впливу рекламодавця на споживача.

Англійське слово "імідж" увійшло в наш лексикон одночасно з такими поняттями як "менеджмент", "маркетинг" та багатьма іншими, притаманними ринковій економіці. В

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

англійській мові слово "імідж" вживається в кількох значеннях: образ, зображення, відбиток у дзеркалі, ідол, статуя, подібність, ікона та ін. Узагальнюючи розуміння іміджу в науковій літературі [1, 2, 3, 4], можна дати таке його визначення: імідж – це образ якоїсь особи, предмета або явища, створюваний навмисне з метою спрямованого психологічного впливу. У літературі також наголошується, що імідж є штучно сформованим образом чого-небудь - фірми, політика, підприємця, товару. Імідж можна визначати як стійке уявлення про якийсь об'єкт, підприємство, сукупність асоціацій і вражень про них, що формуються у свідомості покупців і визначають їхнє становище на ринку. Імідж – це загальне враження, що створюється про ту чи іншу людину, організацію чи компанію. Імідж завжди соціально обумовлений і впливає на суспільну думку і результати ділової активності.

Досліджуючи категорію *іміджу* ми асоціюємо його з такими поняттями як ділова репутація, привабливість, реноме, бренд, честь, порядність та ін..

Українські нормативні акти не оперують категорією "імідж", але у Цивільному і Господарському кодексах України містяться загальні засади правового захисту честі та ділової репутації осіб та їх найменування, а в Законі України "Про банки і банківську діяльність" ми бачимо визначення поняття ділова репутація - «сукупність підтвердженої інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності такої особи, її порядність та відповідність її діяльності вимогам закону» [5]. До внутрішніх складових ділової репутації відносяться: бренд, корпоративна культура, торгова марка [6, 7].

Основними параметрами іміджу є: прагматичність – на скільки він відповідає досягненню мети; життєздатність показує, на скільки імідж має сукупну здатність існувати в соціокультурному середовищі; довірливість – чи довіряє він цільовим аудиторіям; узагальненість – на скільки виражає репрезентовані цінності у задоволенні потреб своєї цільової аудиторії; виразність – на скільки він має художньо-психологічні особливості залучати увагу й викликати яскраве емоційне переживання. Важливою рисою, що відрізняє імідж від художнього образу є наявність маркетингової мети й орієнтації на цільові аудиторії. Якщо вони втрачені, то імідж стає образом [8].

Проблеми іміджу є предметом дослідження різних галузей знань - менеджменту, психології, соціології, права. Останнім часом значення іміджу в бізнесі зростає. Конкуренція сприяє посиленню цього процесу. Набула широкого розповсюдження іміджева реклама, тобто реклама, що не містить назви конкретного товару, а спрямована на підтримку престижу фірми. Зрозуміло, що таке просування іміджу підприємства в основному полягає у збільшенні продажів продуктів.

Отже, імідж є інструментом впливу на поведінку покупців, а в результаті - і на рівень продаж. Він є чудовим методом конкурентної боротьби. Адже з-поміж однотипних товарів покупець обирає той, який йому найбільше подобається. Імідж є також комунікаційним критерієм ефективності брендингу (розвитку торгової марки).

Вживане маркетологами поняття «бренд» має юридичне значення - «товарний знак» (знак для товарів і послуг); крім того і в маркетингових відносинах і в юриспруденції вживається поняття "торгова марка" ("марка"). Бренд у маркетинговій термінології є

отождоженням торгової марки, «розкрученої» настільки, що вона стає відомою значній частині споживачів. В результаті лише згадування назви бренду викликає позитивні емоції і бажання придбати цей товар. Товарний знак перетворюється в бренд тільки в сукупності з іншими нематеріальними активами чи атрибутами, що формують неповторний імідж і створюють стійку позитивну репутацію на ринку.

Бренд – це враження про товар у споживачів, ярлик, який в думках вони наклеюють на товар. Процес створення бренду і управління ним називається брендингом. Він може включати створення, посилення, репозиціонування, оновлення і зміну стадії розвитку бренду. Його розширення і поглиблення. Брендінг – це прийоми створення особливого враження, що роблять свій внесок у загальний імідж і у ставлення цільового сегмента ринку до бренду. Нині всі почали усвідомлювати, який великий вплив здійснює бренд на загальну ефективність бізнесу.

Бренди, як найяскравіший прояв іміджу, стали визначеною статтею доходу корпорацій, а мова брендингу та іміджмейкерства стала професійною для всіх бізнесменів. Раніше брендінг відносився до широко розповсюджених споживчих товарів чи соціальних інститутів. У наш час навіть найменші компанії вважають проблеми іміджу і брендингу дуже важливими. Хороший бренд може стати основою успіху компанії, а невдалий імідж - призведе до провалу. Через те, що продукція і послуги різних компаній стають усе більше подібними, майже нерозрізненими, конкуренти пропонують споживачу практично необмежений вибір, а компанії перетворюються в незрозумілі і непроникні «моноліти». Тому вміння виділитися серед конкурентів, показати свої відмінності виявляється дуже ефективним.

Брендінг, як ніяка інша галузь прикладної економіки, розвивається випереджаючими темпами. Причиною цього є стрімке заповнення вакууму з брендингу, що проявилось зі становленням вітчизняного ринку. Відбувається швидке усунення невідповідності між рівнем розвитку виробництва і торгівлі і швидко проникнення транснаціональних корпорацій з відомими брендами на вітчизняний ринок і посиленням розвитком національних ринків товарів і послуг.

Сильні бренди з'являються тоді, коли спільна дія фундаментальних сил організацій, об'єднаних загальною стратегією, проникає в усі сторони діяльності бізнесу і пронизує всі контакти з клієнтами. Успішний іміджмейкінг виходить за рамки розуміння основ процесу брендингу - він вимагає їхнього офіційного визнання і впровадження в діяльність організації.

Як показує практика, корпоративний імідж зовсім не обов'язково пов'язаний із продукцією підприємства. При відповіді на питання: «Що вам приходить у голову при думці про імідж компанії IBM?», тисяча опитаних навіть не згадали про комп'ютери. Насамперед вони відзначали вишуканий одяг і фаховий імідж представників компанії. Всі респонденти вказували на те, що компанія, працівники якої дотримуються високих стандартів одягу і зовнішнього вигляду, просто не може не випускати продукцію високої якості. Позитивний імідж завжди прокладає дорогу позитивній репутації в більш широких й істотних галузях.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Формування іміджу підприємства – справа не тільки фахівців. Адже він формується високою якістю продукції, ставленням персоналу до споживача, рекламою тощо. Сприятливий імідж підприємства має бути адекватним, оригінальним, пластичним. Властивість адекватності означає відповідність реально існуючому образу або специфіці підприємства. Бути оригінальним – значить відрізнятись від образів інших продуктів та підприємств, особливо субститутів. Властивість пластичності означає не застарілість, а свіжість ідей, дотримання моди, що весь час змінюється [9].

Необхідність швидкого створення позитивного іміджу актуальна насамперед для невеликих підприємств, що тільки розпочинають власну справу. Імідж, що розробляється в перші дні створення нового підприємства, значною мірою визначає її репутацію на перспективу.

Для створення необхідного іміджу треба вміти визначити важливі позиції. Позиціонування на ринку – це місце на ринку, займане брендом стосовно до конкурентів, а також набір купівельних потреб і сприйняття; це частина індивідуального бренду, яка повинна активно використовуватися для ідентифікації серед конкурентів. Позиція бренду – це те місце, яке займає бренд у діловому сегменті. Вона фокусується на тих якостях бренду, які виділяють його з числа конкурентів. Бренд містить необхідну для споживача інформацію. Позиціонування має викликати увагу споживача про об'єкт іміджу.

Для створення успішного бренду варто звернути увагу на інші бренди, присутні на тому ж сегменті ринку. Це дасть можливість, по-перше уникнути дублювання уже існуючого бренду, по-друге – врахувати помилки і прорахунки уже вдосконалені конкурентами, по-третьє – може наштовхнути на оригінальну ідею.

Основним носієм іміджу є торгова марка (бренд), навіть якщо це різноманітні товари. Побудова бренду здійснюється за допомогою технології брендингу. Імідж проявляється через сприйняття марок споживачами. Імідж є результатом розвитку марок. Увага до формування торгових марок зростає, адже вони здатні позитивно впливати на репутацію підприємства і зростання податків, забезпечувати захищеність від конкурентів, зміцнювати довіру партнерів, формувати прихильність споживачів.

Для розбудови цілісного іміджу складного багаторівневого бізнес-об'єкту (наприклад, підприємства) необхідно розробити його іміджеве «дерево». Тільки цілісна система іміджу підприємства, торгової марки, продукції, з урахуванням сегментів цільових аудиторій, забезпечить максимальний успіх.

Розповсюдження іміджу потрібно оплачувати, якщо прийнято рішення про активну популяризацію одного з імідж-об'єктів підприємства (корпоративний імідж підприємства, імідж топ-менеджера, імідж конкретної марки, імідж асортиментної групи та ін.).

Як показує проведений нами аналіз, збільшення числа лояльних чи відданих клієнтів усього на 5% може привести до зростання прибутку на одного клієнта на 25-100%. Вкладання коштів в імідж має характер інвестування. Весь діловий світ платить за можливість довести певну інформацію до цільових аудиторій.

Імідж популярних марок має свою вартість. Після популяризації вартість іміджу марок, як правило, перевищує рівень сукупних інвестицій у них. Це відбувається тому, що

приєднання до товару іміджу марки (бізнес-об'єкту) робить товар високоліквідним. Якщо популяризується назва (марка) підприємства, то імідж такої марки впливає на весь асортимент продукції. Хоча кожна марка всередині асортименту також може популяризуватись окремо. Іноді приєднання товарів до іміджу особистостей теж робить товар високоліквідним. Наприклад, спортивні фірми чи виробники автомобілів приєднуються до іміджу відомих спортсменів.

Для контролю за розвитком іміджу доцільно його вимірювати, звернувшись до фахівців. Найпоширенішим можна вважати метод розрахунку вартості гудвілу як різниці між ринковою ціною компанії, розрахованою прибутковим або порівняльним підходом, і ринковою вартістю чистих активів компанії. Для оцінки вартості репутації може використовуватися прибутковий підхід, а саме метод надмірних прибутків. Метод надмірних прибутків базується на тому, що надмірні прибутки приносять підприємству не відображені в балансі нематеріальні активи. Деякі оцінювачі використовують для оцінки надмірних прибутків середню величину активів і середній прибуток за певний період. При цьому прогнозування величини прибутку, який може бути одержаний від реалізації товарів і послуг компанії, що має значну корпоративну репутацію, здійснюється за допомогою спеціально розроблених галузевих коефіцієнтів. У міжнародному діловому співтоваристві використовуються параметри, за якими проводиться рейтинг репутації журналу Fortune, який відображає відношення ринку до реальних показників, баз яких бізнес розвиватися не може. Проте, тут вимірюється не репутація, а тільки думка цільових аудиторій про досягнення менеджменту репутації. Ретельний аналіз впливу репутації на основні економічні показники підприємств дає можливість зробити висновки, що краща репутація збільшує тривалість отримання максимального доходу, сприяє досягненню високих фінансових показників. Вартісна оцінка репутації не завжди є необхідною. У повсякденній діяльності компанії рейтингова оцінка навіть краща, що пояснюється відносною простотою її складання. Зрозуміло, що оцінюють діяльність, як вартісної, так і рейтингової, займаються, головним чином, спеціалізовані компанії. Необхідно бути впевненим, що кошти, що інвестуються в імідж, здійснюються продуктивно, й імідж розвивається в заданому напрямі.

Підприємства часто використовують низькі ціни як тактику виходу на нові ринки. Водночас тенденцією світового ринку є постійне збільшення конкуренції. Єдиний шлях - виробляти якісний товар із відповідним сервісом і рекламою. Імідж може працювати на кого завгодно – і на міжнародну корпорацію, і на маленький магазинчик - створення позитивного іміджу завжди збільшує доходи. При цьому маленьким підприємствам це зробити простіше, ніж великим корпораціям, де бюрократія може все зіпсувати.

У процесі просування іміджу дрібниць не буває, проте фаховий піарник не може бути маркетологом, психологом, художником, архітектором, теле- фоторепортером, фінансистом і технічним фахівцем одночасно. Багато технологічних піар-прийомів по просуванню іміджу можуть порекомендувати відповідні фахівці, а ще краще - спеціалізована промо-агенція, що об'єднує їх під одним дахом. І тоді запах, колір, звук, масштаб, гармонія, технологія, вигідність і престиж стають союзниками.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Імідж підприємства залежить не тільки від якості продукції, але й від соціальної відповідальності, форм діяльності, що суспільство розцінює як позитивні, відповідні нагальним громадським інтересам.

Внутрішній імідж, імідж компанії в очах її співробітників, - найбільш недооцінювана частина формування ділового іміджу. Внутрішній імідж - це імідж компанії в очах її персоналу, імідж, що виникає в покупців при спілкуванні з її працівниками. Простіше кажучи, негативний внутрішній імідж означає неминучу втрату репутації компанії.

Під іміджем розуміється не просто система атрибутів фірмового стилю і формальних прийомів, що підкреслюють особливість підприємства. Імідж із «зростанням числа бажаючих стати унікальними» перетворюється в тотальну комунікацію, тобто в комунікацію, здійснювану в усіх сферах діяльності, а не тільки в зовнішньому вигляді компанії. Складовими іміджу як тотальної комунікації є корпоративна філософія, історія-легенда компанії, її зовнішній вигляд, корпоративна культура, розвиток відносин із суспільством. На сучасному етапі ринкові відносини вимагають нових підходів. Щоб досягти сильних і успішних позицій на ринку, підприємствам потрібно систематично піклуватись про імідж підприємства [8].

Слід зазначити, що імідж може не відображати глибинних економічних і соціальних характеристик компанії, особливостей її поведінки на ринку та результатів її діяльності, камуфлюючи реальні принципи і методи ведення бізнесу. Імідж можна істотно змінювати, практично нічого не змінюючи в самій компанії [9].

Більшість підприємств не використовує навіть половини можливого ресурсу для становлення і підвищення іміджу. Водночас, якщо з його допомогою вдало описати підприємство і створити відповідну цілеспрямовану концепцію, і згідно з цим керувати, це забезпечує успіх на ринку. Важливим принципом успішного створення іміджу є вміння скеровувати сили і впливи, що виникають усередині організації. Отже, стратегія створення позитивного іміджу потребує спеціальних досліджень.

Література:

1. Панасюк А.Ю. Имидж: энциклопедический словарь /А.Ю.Панасик. – М.: Рипол Класик, 2007.- 768с.
2. Дейвис С. Ваш абсолютный имидж. - М., 1987.
3. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена. – М.: "Ось – 89", 1996. – 304с..
4. Шарков Ф.И.Имидж фирмы.Технологии управления / Ф.И.Шарков.-М.: Академический проект, 2006.-248с.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121- III (із змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2001. - № 1-2. – Ст. 1.
6. Бурбело О.А., Солоха Д.В., Припотень В.Ю. Економічна і правова безпека репутації підприємства: Монографія. – Луганськ: Янтар, 2009. 100с.
7. Турінська М.М., Пеннер В.Г. Структура репутації підприємства: Монографія. – Луганськ: Янтар, 2009. – 140с.
9. Зозульов О. В., Писаренко Н. Л. Ринкове позиціонування і з чого починається створення успішних брендів. – К.: Знання-Прес, 2004. – 199с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглянуті питання соціальної відповідальності бізнесу, зокрема корпоративної соціальної відповідальності в умовах глобальної фінансово-економічної кризи. Показано, що така відповідальність стає чинником посилення конкурентних позицій компанії на національному та глобальному ринках.

This article considers the issues of social responsibility of business, in particular corporate social responsibility, in the conditions of the global financial and economic crisis. The author proves that such responsibility becomes the factor of strengthening of competitive positions of a company on both national and global markets.

Ключові слова: соціальний капітал, соціалізація бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, глобальна фінансово-економічна криза.

Key words: social capital, business socialization, corporate social responsibility, global financial and economic crisis.

Дослідженням окремих аспектів соціалізації підприємницької діяльності у її взаємодії з конкурентоспроможністю компанії тривалий час займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема Є.Г.Панченко, О.А.Приятельчук, А.І.Кредісов, В.М.Шаповал, Ф.Фукуяма, І.Ансофф та інші. Проте, розгортання глобальної фінансово-економічної кризи об'єктивно зумовлює необхідність подальшого дослідження процесу соціальної корпоративної відповідальності у його взаємозв'язку з конкурентоспроможністю компанії.

Метою статті є з'ясування як концептуальних засад соціалізації бізнесу в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, так і практичних дій соціально відповідальних компаній з мінімізації її негативних наслідків.

Сучасна глобальна фінансово-економічна криза у значній мірі загострила проблему корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), всіх її рівнів, форм і видів. Питання, яке постає у цьому контексті полягає в тому, чи загрожує криза соціальним аспектам бізнесової, підприємницької діяльності чи, навпаки, соціальна відповідальність бізнесу зможе стати дієвим інструментом її подолання.

Експерти прогнозують, що посткризовий світ буде у більшій мірі соціально відповідальним, а тому спосіб подолання кризи з «орієнтацією на перспективу» може мати не менше значення, ніж сам вихід з неї. Як відомо, у перекладі з грецької мови слово «криза» означає «рішення», «вибір», «поворотний пункт», а також «небезпека» і «можливість». По відношенню до соціальної відповідальності бізнесу, очевидно, найбільш продуктивним є розуміння кризи як поворотного пункту та можливості, оскільки остання переорієнтовує як бізнес так і суспільство на тривалий сталий розвиток. Його забезпечення можливе через подальшу соціалізацію бізнесу, яка трактується в літературі як етична поведінка, відповідальність та соціальна

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

спрямованість діяльності компаній, як певний рівень добровільного реагування організації на соціальні проблеми [4].

Сформульована в середині 70-х років ХХ століття, концепція корпоративної соціальної відповідальності включає в себе ряд ключових принципів і положень, дотримання і реалізація яких сприяє розвитку компаній, розширює їх можливості для ефективного бізнесу, посилює конкурентні позиції. Концепція виходить з того, що соціальна відповідальність є похідною від суспільної влади, бізнес повинен діяти як відкрита система, соціальні витрати мають бути ретельно обраховані і в кінцевому рахунку оплачені споживачем не лише компанії, але й громадяни залучаються до відповідальності за вирішення соціальних проблем.

Наприкінці 90-х років ХХ століття ключові положення концепції знайшли своє відображення у кодексі поведінки транснаціональних корпорацій, розроблених рядом наддержавних організацій та громадських об'єднань і проголошених на Всесвітньому економічному форумі у Давосі у грудні 1999 р. Кодекс включає в себе дев'ять принципів корпоративної соціальної відповідальності, серед яких підтримка міжнародних прав людини в рамках корпоративної діяльності, визнання за трудовим колективами права на створення асоціацій та укладання колективного договору, усунення всіх форм примусової праці, підтримка і сприяння більшій екологічній відповідальності, впровадження екологічно безпечних технологій та ін. [6].

Інтеграція принципів соціальної відповідальності бізнесу у стратегію компаній в умовах глобальної фінансово-економічної кризи відкриває можливість для них зосередитись на головних пріоритетах діяльності, змістити акценти у самій соціальній стратегії і включити в неї низку антикризових заходів, поєднати соціальні аспекти з економічними пріоритетами. Крім того, такий підхід дозволяє компаніям прорахувати власні потенційні конкурентні переваги, що виникають внаслідок інвестування у соціальні програми і проекти. [8]

Актуальність проблеми інтеграції принципів соціальної відповідальності бізнесу у стратегію компанії підтверджує і той факт, що вона стала темою обговорення на Міжнародному економічному форумі у Давосі (січень 2009 р.) в рамках Глобального договору ООН. На сьогодні цей Договір являє собою своєрідну міжнародну ініціативу, що охоплює більш ніж 6 тис. компаній та організацій у 130 країнах світу. Одним із головних завдань цієї ініціативи є подолання недовіри населення до бізнесу в цілому і його фінансових інституцій, зокрема. Відповідно до останніх прогностичних оцінок провідних експертних міжнародних інституцій падіння довіри до бізнесу спостерігається у 2/3 населення світу, включаючи й Україну. Як стверджують сучасні економісти, довіра або «соціальний капітал», корпоративна соціальна відповідальність є необхідною умовою нормального функціонування економіки, а його падіння чи відсутність вкрай ускладнює подолання кризових явищ [9]. Компанії, які дотримуватимуться принципів корпоративної соціальної відповідальності в складних кризових умовах зможуть зберегти довіру споживачів і суспільства. В країнах з розвинутою ринковою економікою, починаючи з 90-х років ХХ століття, корпоративна

соціальна відповідальність отримала економічний вимір, який знаходить свій прояв у формуванні та оцінці нових ринкових сегментів. За оцінками фахівців Бостонської консалтингової групи у соціально активних компаній дохідність продаж на 3% вища, активів – на 4%, а капіталу та акцій – більш ніж на 10%, ніж у корпоративних структур, які не дотримуються принципів КСВ [10]. Окрім різноманітних досліджень про рівень і ступінь взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності з дохідністю бізнесу у світову практику впроваджена і використовується система індикаторів сталого розвитку і соціальної активності компаній. Система являє собою ряд різноманітних показників, які виступають в якості допоміжних інструментів формування ціни на акції на міжнародних біржах. Капіталізація соціально відповідальних компаній на 20-30% вища від тих корпорацій, які пасивні у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

Окрім реального позитивного впливу на бізнес та суспільство компанія, від впровадження принципів КСВ у свою бізнес-діяльність, отримує і інші переваги. Це, поперше підвищення ефективності управління завдяки запобіганню соціальних, економічних, екологічних та юридичних ризиків. Прикладами таких ризиків можуть бути конфлікти між акціонерами та менеджерами компанії або місцевою владою, збільшення податкового навантаження, проблеми з інвесторами, конфлікти між власниками і найманими робітниками. Особливо великі передумови таких конфліктів наявні в Україні, де частка витрат на оплату праці у ВВП та в собівартості продукції складає відповідно 27% і 18%, тоді як у європейських країнах вони становлять в середньому 50-65% та 30-35% [1].

Будь-яка підприємницька діяльність невідворотно пов'язана з ризиками різного ґатунку. Якісною відмінністю є процеси їх запобігання, врегулювання, які на сьогодні залежать не лише від професійності сторін, а й від дотримання ними принципів соціальної відповідальності.

По-друге, це покращення репутаційного менеджменту, зміцнення позицій бренду та іміджу компанії, які досягаються завдяки публічному визнанню її діяльності у соціальній сфері.

Для оцінки ефективності КСВ у світовій бізнесовій практиці використовуються різноманітні (глобальні та національні) рейтинги, які, хоч і не є ідеальними, проте віддзеркалюють рівень розвитку соціальної відповідальності фірм у різних країнах. Так у Великобританії, для визначення рейтингу компанії на національному рівні, використовуються біля десяти параметрів і різні методики експертних оцінок соціальних інвестицій компаній. Глобальний рейтинг фірм з високим рівнем корпоративної соціальної відповідальності складається на основі чотирьох факторів, як стратегічні цілі, що враховують соціальні та екологічні пріоритети в стратегії розвитку компанії, корпоративна культура; ефективність взаємодії з усіма зацікавленими сторонами; реалізація програм соціального інвестування. Результати такого аналізу щорічно публікуються у журналі Fortune у формі звіту відповідальності бізнесу. У 2008 році найбільш соціально відповідальними міжнародними компаніями стали "Vodafone" (комп'ютери та електроніка), "France telecom" (комп'ютери та

електроніка), "Nokia" (комп'ютери та електроніка), "Royal Dutch Shell" (нафта та газ) [11]. Із країн СНД до таких компаній відносяться дві компанії з Російської Федерації – «Лукойл» та «Газпром». Жодна українська компанія не потрапила до даного рейтингу.

Глобальна фінансово-економічна криза об'єктивно вимагає змін у плані соціальної відповідальності українських компаній, трансформації системи менеджменту, принципів корпоративного управління та конкурентних стратегій. Криза значно звузила можливості національного бізнесу, негативно позначилася на практиці і стандартах корпоративної соціальної відповідальності. В цих умовах більшість українських компаній змушена оптимізувати свої витрати, в тому числі і на соціальні ініціативи. Несприятлива цінова кон'юнктура, зменшення попиту на вітчизняну продукцію на світовому ринку, а відповідно скорочення обсягів виробництва, інфляція та зростання напруженості на ринку праці змушують національний бізнес до пошуку шляхів оптимізації витрат на виробництво продукції. Замість економічної модернізації України, яка мала б ґрунтуватися на відмові від провідної ролі металургійної та хімічної промисловості (які випускають продукцію низького ступеня обробки) і від експорту непереробленої продукції сільського господарства на користь продукції інформаційних, нано-, біо-, грідтехнологій, зміст стратегій більшості підприємств, в умовах кризи, зводиться до скорочення персоналу, заробітної плати і переходу до неповної зайнятості.

Лише окремі компанії України і в умовах кризи продовжують активну діяльність у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Започаткований у 2008 році рейтинг відкритості та активності українських компаній у сфері КСВ засвідчив, що вони максимально враховують соціальні аспекти у власній бізнес-діяльності.

Інтегрована рейтингова національна оцінка соціальної відповідальності бізнесу включає в себе чотири головних показники: 1) соціальний звіт як інструмент діалогу з суспільством; 2) рівень розкриття інформації про соціальне інвестування; 3) управління у сфері КСВ; 4) відкритість компаній у сфері меценатства та благодійності. У відповідності до цих показників до найбільш відкритих та активних українських компаній у сфері соціалізації бізнесу за результатами рейтингу 2009 року увійшли: Систем Кепітал Менеджмент, яке очолює рейтинг і яке у 2008 році першим в Україні, у відповідності до міжнародних стандартів, підготувало звіт про соціальний розвиток; «Nemiroff Холдинг», який у повному обсязі виконує зобов'язання щодо дотримання у бізнес-діяльності принципів корпоративної соціальної відповідальності та міжнародних стандартів ISO 14000 та ISO 9001; концерн «NIKO», у якому всі бізнес-проекти побудовані на принципах соціалізації бізнесу.

Серед міжнародних компаній, які працюють в Україні, рейтинг соціалізації бізнесу очолюють компанії «Сіменс-Україна», «Кока-кола» та «Intel Ukraine Micro-Electronics LTD» [3].

Із соціалізацією бізнесу тісно пов'язані процеси соціалізації капіталу та менеджменту компаній, які в умовах глобальної фінансово-економічної кризи стають вагомими чинниками мінімізації її негативних наслідків, посилюють конкурентні позиції

фірми як на внутрішньому так і зовнішньому ринках. Поняття «соціальний капітал» та його продукт – суспільна довіра – не мають усталеного визначення в науковій літературі, проте більшість науковців як вітчизняних, так і зарубіжних, виходять з того, що «соціальний капітал – це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей» [7].

Соціалізація капіталу знаходить економічний вимір у зниженні операційних, трансакційних витрат, що, в свою чергу, зменшує загальні витрати на ведення бізнесу. Один із авторів теорії трансакційних витрат, лауреат Нобелівської премії Р.Коуз у своїй роботі «Природа фірми» довів, що останні пов'язані з пошуком інформації, з веденням переговорів і заключенням контрактів, з подоланням опортуністичної поведінки, з затратами вимірювання, специфікації і захисту прав власності [2].

Спільні колективні дії менеджерів і робітників фірми, їх формальні і неформальні взаємовідносини та норми поведінки призводить до зменшення витрат на підготовку і виконання контрактів, у тому числі і на організаційне управління цими процесами. Ідеї Р.Коуза щодо впливу трансакційних витрат та спільних колективних дій на ефективність ведення бізнесу знайшли своє продовження та розвиток у роботах Дж. Стіглера (теорія промислової організації), Д.Норта (кліометрія та нова інституційна теорія) а також Г.Беккера (теорія людського капіталу). Особливо вагомий внесок зробив Френсіс Фукуяма в дослідження ролі соціального капіталу для економічного розвитку країн в постіндустріальній економіці. Він пише: «Люди, які не мають довіри один до одного, можуть взаємодіяти лише в рамках системи формальних правил і положень, які потрібно постійно створювати, узгоджувати, відстоювати в суді, а потім забезпечувати їх дотримання, в тому числі і з допомогою засобів примусу. Всі ці правові засоби, які замінюють довіру, ведуть до зростання того, що економісти називають "трансакційними витратами". ...Переважання недовіри в суспільстві рівнозначне введенню додаткового податку на всі форми економічної діяльності, від якого позбавлені суспільства з високим рівнем довіри.»[7] Соціалізація капіталу, її результати сприяють започаткуванню і розвитку нових видів підприємницької діяльності, виступаючи тим самим дієвим чинником мінімізації негативних наслідків глобальної фінансово-економічної кризи. Так, саме завдяки соціальному капіталу Силіконова Долина у США стала джерелом інноваційного бізнесу, оскільки переважна більшість працюючих там управлінців, інженерів були колегами по навчанню у вищих навчальних закладах США мали дружні, не лише формальні, але й неформальні стосунки між собою, дотримуючись при цьому норм етики та моралі. Компанії, які діють у Силіконовій Долині з позицій максимізації прибутку є конкурентами, проте з позицій соціалізації капіталу вони партнери, що здійснюють взаємний обмін інтелектуальною власністю забезпечуючи тим самим загальне економічне і екологічне процвітання цього регіону США.

Соціалізація менеджменту в умовах кризових процесів знаходить свій прояв у переході від концепції тотального управління якістю до системи антикризового менеджменту, до соціально орієнтованої концепції управління, яка передбачає

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

посилення уваги до вимог усіх зацікавлених сторін, перш за все роботодавців та найманих працівників, до їх активної співпраці, до крос культурного менеджменту з його орієнтацією на управління людськими ресурсами. Серед домінуючих у світовій практиці трьох моделей управління – англо-американської, японської та німецької (європейської) в умовах глобальної фінансово-економічної кризи пріоритет віддається німецькій та японській з їх орієнтацією і врахуванням системи соціальних цінностей, соціальної взаємодії і довіри, соціокультурних відмінностей [5]. Якраз згадані моделі у більшій мірі відповідають сформульованим ОЕСР, і визнаним більшістю країн, таким принципам корпоративного управління як справедливість, відповідальність, соціальна відповідальність, прозорість і підзвітність.

Отже, соціалізація бізнесу, діяльність у сфері корпоративної соціальної відповідальності є вагомим складовою підприємницької активності. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи ця сфера діяльності виступає передумовою подальшої стійкості компанії, забезпечує їй стратегічну перспективу, і, в кінцевому рахунку, ряд додаткових конкурентних переваг.

Література:

1. «День», 17 березня 2010р.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. - М.: Дело., 1993, с.128
3. Міжнародний бізнес. Підручник. К.:ВПЦ Київський університет, 2009, с.285-287; Рейтинг українських компаній // Гвардія, 2009. № 4, с.28-33
4. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент., К.: КНЕУ., 2004, с. 379; Міжнародний бізнес. - К.: ВПЦ Київський університет, 2009, с.283
5. Приятельчук О.А. Формування та розвиток кроскультурного менеджменту. К., 2006, с. 49-50
6. Социальная ответственность: новые требования к бизнесу в постиндустриальную эпоху.// Персонал., 2002. № 2., с. 72-78 .
7. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Под ред. В.Л.Иноземцева. - М.: "Academia". 1999.
8. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність як конкурентна перевага розвитку сучасного бізнесу.//Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект.- Сб. научн. трудов. Донецк, 2010, ч. III, с.189-193
9. Щербинина Ю. Время ответственности.// Гвардия. Всеукраинский рейтинговый журнал. 2009, № 4, с.12
10. Яцюк А. В КСО за свой счет.// Гвардия. 2009, №4, с.17
11. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/accountability>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСМІСІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У НОВИХ РИНКОВИХ ЕКОНОМІКАХ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і методологічних аспектів формування трансмісійних механізмів фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності у нових ринкових економіках. В роботі проведений комплексний аналіз передатних механізмів міжнародної фінансової взаємодії нових ринкових економік та конкурентної політики в умовах трансформації світової валютно-кредитної системи.

This article argues the issue research of theoretical and methodological aspects of formation the transmission mechanism of financial - credit maintenance of the international competitiveness in Emerging Market Systems. In work the complex analysis of transfer mechanisms of the international financial interaction of new market economies and competitive policy in conditions of transformation of world currency - credit system is lead.

Ключові слова: нові ринкові економіки, трансмісійні механізми, міжнародна конкурентоспроможність, фінансово-кредитне забезпечення, фінансова взаємодія, стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку.

Key words: new market economies, transmissional mechanisms, international competitiveness, financial and credit insurance, financial interaction, strategy of innovation and investment development.

Формування механізмів фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності постає одним із ключових завдань у нових ринкових економіках на сучасному етапі. Наріжним каменем зовнішньої політики країн з ринками, що формуються, стала стратегія повноцінної та послідовної взаємодії з міжнародними ринками капіталу в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Поглиблення сучасної світової економічної кризи актуалізувало наукову проблематику конкурентоспроможності національних економік, рівень якої в умовах глобальної фінансової нестабільності, як правило, знижується. Інтенсивність такого зниження залежить, з одного боку, від рівня розвитку економічного потенціалу, ступеню відкритості національно-господарської в системи, а з іншого боку, від ефективності державної валютно-фінансової політики здатної адекватно реагувати на зовнішні загрози та небезпеки, тим самим мінімізуючи негативний вплив міжнародного руху капіталу на господарський сектор.

Як наслідок, особливого значення набуває виявлення оптимальних шляхів формування трансмісійних механізмів фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Саме забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів, необхідних для всіх суб'єктів господарювання і населення, створення умов збалансованості і якості системної сукупності фінансових інструментів,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

технологій і послуг, захищеності від зовнішніх негативних факторів, а також здатність національної грошово-кредитної політики забезпечувати захист національних економічних інтересів в умовах проникнення міжнародного банківського капіталу містить комплексну оцінку стану найважливіших показників конкурентоспроможності економіки.

Проблеми кредитно-фінансового забезпечення конкурентоспроможності національних господарських систем висвітлюються в численних працях таких провідних таких видатних зарубіжних учених, як Ансоффа І., Батнера У., Едісона Г., Ейхенгріна Б., Клейна М., Лазера Р., Левіна Р., Лорша Д., Мілгрона П., Обстфельда М., Оліві Г., Саммерса Л., де Свана Т., Селівана Д., Тобіна Д., Хеселя М. та ін.

Дослідженням, що стосуються аналізу інвестиційної привабливості економіки та ролі кредитно-фінансового ринку у залученні інвестицій присвячено чимало праць вітчизняних вчених-міжнародників. Серед найбільш відомих авторів наступні: В.Геець, Б.М.Губський, Д.Г.Лук'яненко, В.С. Будкін, І.В.Бураковський, В.А.Вергун, Г.Н.Климко, В.Є. Новицький, Ю.М. Пахомов, О.В. Плотніков, В.І.Мазуренко, О.В.Мозговий, О.І.Рогач, А.С.Філіпенко, О.І.Шнирков та багато інших.

Проблематика міжнародної конкурентоспроможності в умовах формування сучасної ринкової економіки залежить від сприятливого соціально-економічного середовища, що в свою чергу передбачає сформовану законодавчу базу, забезпечення конкурентних умов, розвиток ринкової інфраструктури, сучасний стан бізнес-процесів, оптимальну організаційну структуру, забезпеченість, висококваліфікованими кадрами, здатність персоналу до творчого вирішення завдань, науково-дослідної роботи, і т.д. В той же час, залучення значних капіталовкладень з боку індустріально розвинутих країн вимагає від підприємств вміння розвивати та ефективно використовувати нові активи, тому від інвестиційної привабливості значною мірою залежить міжнародна конкурентоздатність економіки країни, а зрештою і реалізація самопідтримуючого господарського розвитку.

Сучасні дослідження проблематики формування стійкості конкурентних позицій базуються на наявності в країні розвинутої інфраструктури фінансового ринку, капітальних чинників виробництва та новітніх нематеріальних ресурсів, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання в умовах постіндустріального господарського розвитку [6, с. 141].

За термінологією моделей розвитку В.М.Гейця фінансово-кредитна сфера створює можливість ефективного функціонування національної економічної системи і рішення соціальних проблем, її основними задачами є захист національних фінансових інтересів, контроль над обсягами використовуваних фінансових ресурсів усіма суб'єктами господарювання і населенням. Фінансово-кредитна сфера створює умови для розвитку галузей промисловості, посилення їх конкурентних позицій, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок як необхідного інструменту конкуренції на сучасному етапі [2, с. 7].

Автор погоджується з науковими поглядами Р.Левіна, що в системі координат економічного розвитку домінуючою складовою виступає нарощення фінансових ресурсів з метою трансформації національно-господарських систем, які здатні протягом певних періодів (або етапів) вийти на рівень самопідтримуючого зростання, а розвиток фінансової системи є попередником і необхідною умовою для сталого зростання та успішної економічної трансформації у нових ринкових економіках. Зокрема, можна стверджувати, що поточний рівень фінансового розвитку (в році t) є базисом майбутніх темпів економічного зростання, рівня накопичення капіталу та технологічних змін (в році $t + n$, $n = 1, 2, \dots$). Відповідно, для темпів економічного зростання Y на основі фінансових чинників в певному періоді ринкових трансформацій буде вірною тотожність

$$Y^{t+n} = f(RFS_t, XFS_t),$$

де RFS_t – капіталовіддача наявних власних і залучених фінансових ресурсів; XFS_t – інфраструктурне забезпечення ефективного функціонування всіх секторів фінансового ринку та формування сучасної регуляторної системи [13].

В таких умовах засоби державного впливу фінансового характеру мають концентруватися на так званих точках економічного зростання, спроможних забезпечити мультиплікаційний ефект в інших секторах національної економіки та забезпечити на цій основі розширення ємності внутрішнього ринку.

Слід погодитись з науковою думкою вітчизняного дослідника Л.Ю.Гудзинської, що точками економічного зростання є канали розподілу капіталу реального сектора економіки, здатні надати імпульси розвитку нової ланки техніко-економічної системи і які містять у собі потенціал розгортання кластера інновацій. Останні, у свою чергу, в умовах посилення відкритості національної економіки, зростання зовнішніх загроз та небезпек слід розглядати як основу забезпечення живучості національних економік як в період економічного зростання, так й в умовах економічної кризи. Крім того, саме завдяки інноваціям створюється реальна основа більш швидкого переходу національних економік в режим стабільного функціонування, активного позиціонування на світових ринках під час виходу зі стану кризи. Через інновації слід також розглядати переорієнтацію національної економіки з сировинного приросту світового господарства на її активного учасника як суб'єкта, спроможного формувати ємну та асортиментну пропозицію товарів високого ступеню переробки. Забезпечення більш високих конкурентних переваг у такому разі слід розглядати з точки зору створення сприятливих умов для розвитку національного виробництва, які, зрештою, можуть розцінюватися такими й з боку зовнішніх інвесторів. що, відповідним чином, також слід розглядати в контексті посилення міжнародних конкурентних переваг національної економіки [3, с. 68].

У західній науковій школі також існують суперечливі погляди на вплив, який здійснює міжнародна фінансова взаємодія на господарське зростання, а саме, до якого ступеня економіка не обмежує здійснення транскордонних операцій. Зокрема, такі дослідники, як М.Обстфельд та Г.Едісон, обґрунтовують положення, що глибоке

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

проникнення міжнародних банківських груп та фінансова лібералізація полегшує процес розподілу ризиків і таким чином сприяє спеціалізації виробництва, розміщенню капіталу та економічному зростанню. Більш того, в стандартній неокласичній моделі зростання міжнародна фінансова інтеграція полегшує рух коштів до країн з дефіцитом капіталу. Також, взаємодія з транснаціональним банківським капіталом може покращити функціонування внутрішніх фінансових систем шляхом посилення конкуренції та імпорту фінансових послуг, що в результаті позитивно впливає на зростання [8; 15].

З іншого боку, за умов існування викривлень міжнародна фінансова інтеграція фактично може уповільнювати процес зростання. Особливо загрозливою, на думку Б.Ейхенгріна, експансія транснаціонального капіталу є у країнах з фінансовими ринками, що формуються, зі слабкими інституціями, нестабільними грошово-кредитними системами та законодавчою базою, яка може фактично спричинити відплив капіталу з країн з дефіцитом до країн з надлишком капіталу, які мають кращі інституції. Б.Ейхенгрін обстоює твердження, що сприяти зростанню лише у країнах зі здоровою системою інституцій та ефективною економічною політикою. До того ж, існує незчисленна кількість груп викривлень, в результаті яких лібералізація регулювання міжнародного руху капіталів буде перешкоджати розміщенню ресурсів та зростанню. Наприклад, за умов існування викривлень у сфері торгівлі лібералізація руху капіталу може спрямувати потоки капіталу до секторів, в яких країна не має порівняльних переваг [9].

Однак, основним теоретичним питанням залишається оптимізація фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності як чинника стимулювання темпів економічного розвитку. На думку Т. де Свана, М.Клейна, Г.Оліві саме загострення міжнародної конкуренції може збільшити ефективність внутрішньої фінансової системи через впровадження міжнародних стандартів, а також внаслідок потенційної загрози "боротьби за якість" з боку іноземних посередників. Філії і відділення іноземних банків можуть збільшити абсолютні розміри національної банківської системи, зайняти ті ніші на ринку, на які раніше не звертали уваги, а також запровадити фінансові інновації, що безпосередньо розширює масштаби фінансових послуг. Такі переваги, як збільшення ефективності та розміру фінансового ринку, можуть підвищити обсяги наявних заощаджень як шляхом збільшення внутрішніх заощаджень, так і в результаті залучення капіталу. Зростання обсягів заощаджень, у свою чергу, може надати можливість посередникам використати ефект масштабу [10; 17].

Л.Саммерс стверджує, що протягом періоду, коли міжнародна фінансова інтеграція, яка найчастіше асоціюється з присутністю іноземних фірм та іноземних фінансових інституцій, які самі по собі приносять прибуток, сприяє вдосконаленню фінансового посередництва оскільки інституції, залучені у процес передачі капіталу через кордони, покращують ефективність розміщення капіталу, міжнародні фінансові потоки сприяють зовнішній торгівлі [16].

Однак дана наукова точка зору ніяким чином не є універсальною. Представники ліворадикальної наукової школи, зокрема Дж.Багваті, обґрунтовуючи парадигмальні основи економіки розвитку, відзначає нееквівалентність отриманих переваг високої міжнародної мобільності капіталу та конкурентних позицій країн-реципієнтів. Асиметрична інформація, стадна поведінка, фінансові бульбашки та інші проблеми є лише одними з причин аномалій на міжнародних фінансових ринках. Відкриття кордонів для руху капіталу лише збільшує ризики втрати міжнародної конкурентоспроможності для приймаючих країн, а переваги мобільності капіталу не настільки великими для того, щоб виправдати свої потенційні загрози [7].

Узагальнюючи наукові підходи щодо господарської взаємодії експансії багатонаціональних інвестиційно-банківських груп на ринки, що формуються та міжнародних конкурентних позицій приймаючих країн, можна сформулювати декілька груп прямих і непрямих каналів, через які фінансова взаємодія може сприяти економічному зростанню у нових ринкових економіках, а саме:

- міжнародні потоки капіталу між індустріально розвинутими державами та ринками, що формуються є взаємовигідними для обох груп країн. Вони надають можливість здійснювати інвестиції в країни з дефіцитом капіталу, оскільки забезпечують вищий відсоток з капіталу, ніж встановлений в країнах з надлишком капіталу (що одночасно збільшує ставки рентабельності капіталу та сприяє збільшенню внутрішніх заощаджень в приймаючих країнах);
- в результаті покращення глобального розподілу ризиків іноземні капіталовкладники надають можливості ефективно диверсифікувати ризики між іноземними і внутрішніми інвесторами. Оскільки потоки капіталу збільшуються, внутрішній фондовий ринок стає більш ліквідним, що може в подальшому скоротити премію за ризик по цінних паперах, таким чином зменшуючи вартість отримання капіталу для інвестицій [14];
- економіки, які інтегровані у фінансовій сфері, залучають непропорційно велику частку прямих іноземних інвестицій, що потенційно може викликати приплив технологій і бути каналом передачі управлінських навичок. Така передача може збільшити сукупну продуктивність і в свою чергу сприяти міжнародній конкурентоспроможності;
- збільшення частки іноземного капіталу у комерційних банках у нових ринкових економіках спричиняє прямі макрофінансові позитивні ефекти, зокрема, полегшує доступ на міжнародні фінансові ринки, допомагає удосконаленню структури управління і нагляду за внутрішньою банківською системою, стимулює запровадження великої кількості нових фінансових інструментів та банківських технологій, а також у результаті залучення іноземних банків збільшується конкуренція, яка у свою чергу може покращити як якість внутрішніх фінансових послуг та ефективність розміщення ресурсів, так і загальній конкурентній позиції країн з ринками, що формуються.

Однак, крім прямих позитивних господарських ефектів господарської взаємодії з міжнародним фінансовим капіталом, і вітчизняні й зарубіжні дослідники виділяють і ряд суперечливих каналів впливу міжнародної фінансової взаємодії на конкурентоспроможність нових ринкових економік.

Зокрема, відомий вітчизняний дослідник В.А.Вергун наголошує на бездоказовості сприяння міжнародних фінансових груп вузькій спеціалізації виробництва як збільшення продуктивності та зростання. Без наявності механізму управління ризиками структура високо спеціалізованого виробництва буде характеризуватися мінливістю обсягів виробництва і таким чином непостійним характером споживання. Перспектива можливого збільшення мінливості може перешкоджати країнам здійснювати спеціалізацію, яка сприяє зростанню; більша мінливість також, як правило, передбачає зменшення сукупного обсягу заощаджень і зниження обсягів інвестицій [1, с. 105].

У свою чергу, західні економісти М.Найт, А.Ліла, Й.Кенетц наголошують на неспроможності міжнародної фінансової взаємодії як фактору збільшення продуктивності й конкурентоздатності економіки через свій вплив на здатність уряду взяти на себе зобов'язання щодо майбутнього наряду проведення зовнішньоекономічної політики. Зокрема, організаційна функція міжнародної фінансової взаємодії змінити динаміку обсягів внутрішніх інвестицій в економіку в тій мірі, у якій це призведе до перерозподілу капіталу на користь більш продуктивної діяльності у відповідь на зміни в макроекономічній політиці. Критичний аналіз процесів сучасної хвилі фінансової глобалізації, свідчить що національні уряди у нових ринкових економіках запроваджують грабіжницьку податкову політику стосовно фізичного капіталу [11; 12].

На нашу думку, за відсутності дієвого грошово-кредитного наповнення банківської системи, яке має сприяти економічній динаміці країни глибока взаємодія з транснаціональним інвестиційно-банківським капіталом носить лихварський характер і не може бути чинником виходу країн на траєкторію самопідтримуючого зростання. З іншого боку, економічна спільнота буде брати під сумнів переваги, які фактично виникають завдяки фінансовій лібералізації. Більш того, вони будуть стверджувати, що країни стають більш вразливими до коливань на фінансових ринках, що формуються, коли їх уряди послаблюють контроль над припливом та відпливом капіталу (див. рис. 1).

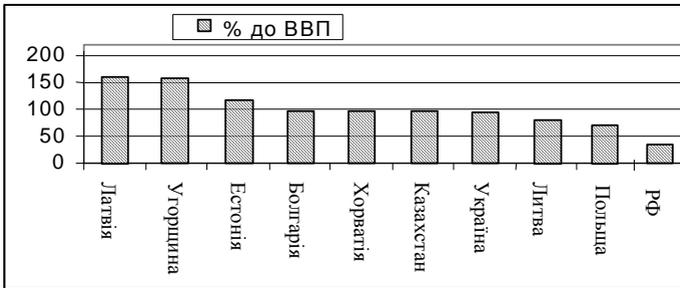


Рис. 1. Показники сукупного зовнішнього боргу у нових ринкових економіках на 01.01.2010 р.

Джерело: [5, с. 7].

Однак, ні прибуток, ні амортизаційні відрахування як джерела фінансових коштів не можуть вирішити всієї проблеми, що вимагає значної мобілізації фінансових ресурсів за рахунок залучених джерел у нові ринкові економіки. Створення конкурентних переваг на світовому ринку вимагає вироблення певних стратегій і принципів. На думку М. Портера, визнаного фахівця в цій області, чим сильніше розвинена конкуренція на внутрішньому ринку країни і вище вимоги покупців, тим більше вірогідність успіху компаній з цієї країни на міжнародних ринках. І навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку приводить, як правило, до втрати конкурентних переваг. Економічного домінування добиваються країни, які конкурують на основі інновацій [4, с. 377].

Основною проблемою як України, так і інших країн з ринками, що формуються, є невідповідність потребам модернізації економіки, розвитку експорту наукоємної продукції з високим вмістом доданої вартості, що призводить до таких загроз економічній безпеці держави як закріплення сировинної спеціалізації української економіки на світовому ринку, занепаду галузей, які забезпечують виробництво кінцевої продукції.

Хоча в теорії не існує суттєвих доказів існування стійкого зв'язку між фінансовою інтеграцією та економічним зростанням, можна стверджувати, що країни, з ринками, що формуються, мають чи не єдиний вибір посилювати свої фінансові зв'язки, щоб у кінцевому рахунку покращувати потенціал зростання у довгостроковій перспективі. Проблема полягає у тому, яким чином управляти короткостроковими ризиками, які пов'язані з фінансовою глобалізацією, яка без створення належних передумов може призвести до виникнення лише декількох переваг зростання та більшої мінливості виробництва і споживання у короткостроковій перспективі.

Метою стратегії нейтралізації екзогенних ризиків пов'язаних з поглибленням валютно-фінансової взаємодії з міжнародними ринками капіталу як чинника конкурентоспроможності національної економіки повинні розглядатися запобіжні заходи щодо потенціальної дестабілізації фінансової системи та негативного шоку, пов'язаного з відкриттям фінансового ринків зокрема. Отже, стратегічною метою має

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

стати досягнення якісних змін в залученні в країну на основі формування дієвих трансмісійних механізмів фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

Поняття трансмісійного механізму монетарної політики вперше з'являється у кейнсіанському аналізі. Трансмісійним механізмом кредитно-фінансової політики Дж. Кейнс назвав систему змінних, через яку пропозиція грошей впливає на економічну активність.

Категорія трансмісійного механізму фінансово-кредитного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності застосовується до цілого процесу, через який державна макрофінансова політика впливає на макроекономічні змінні, такі як економічна активність та ціноутворення. Зважаючи на відчутно зростаючу важливість монетарної політики у сприянні стійкому зростанню та стабільності економіки, саме завдяки кредитно-фінансовому забезпеченню країни можуть збільшити переваги і уникнути недоліків глобалізації.

Теоретичні дослідження свідчать, що лише за умов створення необхідної інфраструктури у формі сильних внутрішніх фінансових інституцій, здорової макроекономічної структури та інформаційної бази, необхідної для ефективного функціонування ринків, високого рівня прозорості та ефективного корпоративного управління можна зберігати міжнародні конкурентні переваги.

Можна зробити висновок, що потенційні переваги інтеграції у глобальні ринки капіталу переважають недоліки. Дане твердження підкріплюється тим фактом, що незважаючи на кризи останнього десятиліття і незважаючи на докази багатьох критиків глобалізації не існує практично жодної країни, яка б не брала участі в міжнародних потоках капіталу.

Проблема формування національної стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку з метою входження в світовий економічний простір є неоднозначною та суперечливою. Проте незаперечним є те, що різні країни світу, незважаючи на ідеологічні розбіжності дедалі сильніше втягуються в об'єктивний процес глобалізації. Позитивними моментами залучення української економіки до глобалізаційних процесів є посилення інтенсифікації торговельних відносин, поширення новітніх технологій, відкритість економіки, нарощування темпів економічного зростання. Проте існують і негативні економічні наслідки глобалізаційних процесів – країна може займати низьке місце у світовій економічній ієрархії, через неконкурентоспроможність української продукції будуть втрачатися традиційні ринки, посилення конкуренції призведе до зниження рівня життя українського народу. З іншого боку, економічна ізоляція України від глобалізаційних процесів також призведе до падіння темпів економічного розвитку, відставання в технологічній галузі, поширення бідності серед населення.

Література:

1. Вергун В.А., Кредісов А.І., Ступницький О.І. Міжнародний бізнес: підручник /2-ге вид. доп. і перероб. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2009. – 623 с.
2. Геец В. М. Нужно стимулировать предпринимательскую инициативу, а не иждивенческие настроения / В. М. Геец // Экономические известия. – 2008. – 20 марта. № 50 (813). – С. 1, 7.
3. Гудзинська Л.Ю. Фінансові аспекти конкурентоспроможності національної економіки в умовах кризи / Л.Ю.Гудзинська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. Вип. 18. — К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2009. — С. 66 – 71.
4. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс. – 608 с.
5. Снежко Е. Дерево возможного кризиса в 20210 году / Е. Снежко // Инвест-газета. – 2010. – (22-31.01.2010) –С. 6–7.
6. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації : [навч. посіб.] / Антон Сергійович Філіпенко. – К. : Знання України, 2006. – 316 с.
7. Bhagwati J. The capital myth: the difference between trade in widgets and trade in dollars // Foreign Affairs. – 1998. – X277. – Pp. 1 – 12.
8. Edison H., Levine R., Ricci L., Slok T. International financial integration and economic growth // NBER Working Paper. – 2002. – Xs 9164. – 38 p.
9. Eichengreen Barry. The EMS Crises in Retrospect // Working Paper National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. – 2000. - №8035. – December. – 63 p.
10. Klein M., Olivei G. Capital account liberalization, financial depth and economic growth // NBER Working Paper. – 1999. – N7384. – 30 p.;
11. Knight. M D. Now you see it, now you don't: risk in the small and in the large // speech delivered at the Eighth Annual Risk Management Convention of the Global Association of Risk Professionals. – 2007. – 27-28. – February.
12. Leila A., Kenets Y., Contagion and Crises Clusters: Toward a Regional Warning Systems // Journal Rewiew of World Economics. – 2006. – Vol. 4. – N142. – P. 814 – 839.
13. Levine R. International financial liberalization and economic growth // Review of International Economics. – 2001. – Xa 9. – Pp. 688 – 702.
14. McLean B., Shrestha S. International financial liberalisation and economic growth // Reserve Bank of Australia // Research Discussion Paper. – 2002. – N2002-03. – 24 p.
15. Obstfeld M. The global capital market: benefactor or menace? // Journal of economic perspectives. – 1998. – Vol. 12. – Pp.9 – 30.
16. Summers L. International financial crises: causes, prevention and cures // American Economic Review. – Vol. 90(2). – 2000. – Pp. 1 – 16.
17. de Swaan T. International capital flows: discussion /in J. Sneddon Little and G. Olivei, eds. Rethinking the international monetary system. Federal Reserve Bank of Boston. - Conference Series – 1999. – X943. – Pp. 163-169.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано розвиток української банківської системи з позицій її стійкості і надійності. Представлено показники функціонування банківського сектору та їх використання в якості індикатора рівня розвитку фінансового ринку. Визначено ефективність банківської системи через призму її ролі в забезпеченні економічного зростання та позитивних структурних зрушень в економіці.

Ключові слова: ефективність банківської системи, оцінка ризиків, структура кредитування, конкурентоспроможність національної економіки.

The development of the Ukrainian banking system from its position of soundness and reliability has been analyzed. The article presented activities functioning banking sector and their use as an indicator of financial market development level. There was determined the effectiveness of the banking system in the context of its role in promoting economic growth and positive structural changes in the economy.

Keywords: efficiency of the banking system, estimation of risks, structure of crediting, competitiveness of economy.

В умовах набуття сучасною ринковою економікою грошово-кредитного характеру зростає роль фінансової сфери і, зокрема, банківської системи, як активного стимулятора розвитку виробництва і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. В якості індикатора рівня розвитку фінансового ринку міжнародні рейтингові агентства використовують показник стійкості і надійності банківської системи. Логіка використання даного показника ґрунтується на висновках економічної науки і світової господарської практики, які засвідчують, що підвищення конкурентоспроможності національної економіки є неможливим без стабільно функціонуючої банківської системи, яка сприяє залученню зовнішніх і внутрішніх інвестицій і, таким чином, суттєво впливає на процес функціонування і ефективність економіки країни.

Саме обмеженість оцінки функціонування банківського сектору як фактору конкурентоспроможності національної економіки критеріями стійкості та надійності і необхідність визначення ефективності банківської системи через призму її ролі в забезпеченні економічного зростання та позитивних структурних зрушень в економіці визначає актуальність обраної теми та доцільність проведення відповідних досліджень.

Роль банківського сектору в економічному зростанні в зарубіжній літературі досліджувалась в рамках окремого напрямку «фінанси і розвиток» і представлена в роботах Галетовича О., Кінга Дж., Левіна Р. [1–2]. Теоретичні і практичні проблеми функціонування банківської системи на різних етапах становлення і розвитку економіки України досліджують Геєць В., Даниленко А., Зимовець В., Корнєєв В., Крупка М., Лютий І., Пересада А., Савлук М., Шелудько Н. [3–10]. Результати даних наукових досліджень

забезпечили вагомий внесок в розробку механізму функціонування вітчизняної банківської системи. Разом з тим, негативні тенденції поширення світової фінансової кризи на національному підґрунті через банківський канал визначили необхідність подальшого реформування банківського сектору в напрямку забезпечення його стабільності, як здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім шокам, та формування механізму використання потенціалу банківської системи для позитивних структурних зрушень в економіці.

Мета статті полягає в дослідженні основних причин нестабільності функціонування банківської системи України та розробці напрямів переорієнтації грошово-кредитного механізму на інвестиційні потреби реального сектору економіки з метою підвищення ефективності його впливу на економічний розвиток.

В Концептуальних засадах стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 рік наголошується на необхідності забезпечення стійкості і надійності банківської системи як необхідної умови економічного зростання. Згідно оцінок стійкості і надійності банків за методологією ВЕФ за останнє десятиріччя Україна продемонструвала прогрес у цій царині, скоротивши розрив з країнами ЄС 15 і впритуп наблизившись до рівня Китаю (4,9), Росії (4,9), Польщі (5,1). (див. рис. 1).

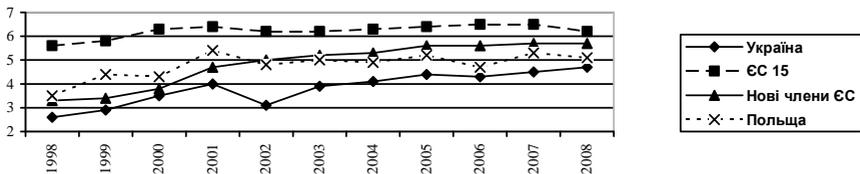


Рис. 1. Динаміка оцінок стійкості банківської системи по окремих країнах та регіонах світу.

Джерело: Звіт про Конкурентоспроможність України 2009 [11].

Незважаючи на оптимістичні оцінки зростання стійкості банківської системи України, саме банківський канал став передаточним ланцюгом дестабілізуючих зовнішніх сигналів нинішньої фінансової кризи і посилив вразливість валютно-фінансової системи до зовнішніх шоків.

Нестабільність функціонування банківського сектору зумовлено орієнтацією на високу прибутковість при недостатньому контролі ризиків. Як пояснення даного феномену, що є характерним як для вітчизняних так і для зарубіжних банків, західні вчені, в рамках розробки моделі валютних криз третього покоління, висунули теорію «синдрому надмірного запозичення», згідно якої економічні суб'єкти схильні до надмірного запозичення, оскільки прибутки від запозичених коштів вони отримують одноосібно, а збитки, в разі настання форс-мажорних обставин, розподіляються між усіма членами суспільства – вкладниками, неплатоспроможними банками, урядом. Таким чином, в умовах кризи приватні збитки банківських установ трансформуються в збитки домогосподарств, компаній і уряду [12].

Нестабільність функціонування банківського сектора зумовлена наявністю наступних структурних дисбалансів, які підривають платоспроможність банків і є чинником дестабілізації економіки в умовах наростаючих зовнішніх шоків.

• *Розбалансованість активів і пасивів за термінами* і відсутність, в першу чергу, джерел покриття довгострокового кредитування (див. рис. 2).

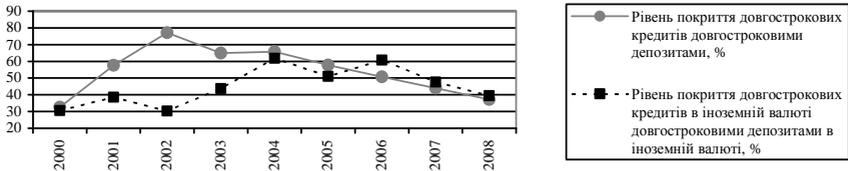


Рис. 2. Співвідношення між довгостроковими депозитами і кредитами (%)

Побудовано за даними: [13].

Співвідношення довгострокових депозитів в іноземній валюті до довгострокових кредитів скоротилося з 61,8% у 2002 році до 23,1% на кінець 2008 року завдяки щорічному подвоєнню обсягу споживчого кредитування. Рівень покриття довгострокових роздрібних кредитів в іноземній валюті довгостроковими депозитами в іноземній валюті за 10 місяців 2008 року погіршився на 15,4%, що на фоні домінуючої ролі долара США і режиму регульованого валютного курсу призводить до ескалації ризику, пов'язаного з валютним дисбалансом, і негативно позначається на подальшому розвитку роздрібно сегмента.

• *Нарощування обсягів кредитування економіки в іноземній валюті, в т. ч. суб'єктів, які не мають постійних валютних доходів*, підірвало платоспроможність позичальників і, як наслідок, посилило проблему ліквідності банків на фоні стрімкої девальвації національної валюти (див. рис. 3.).

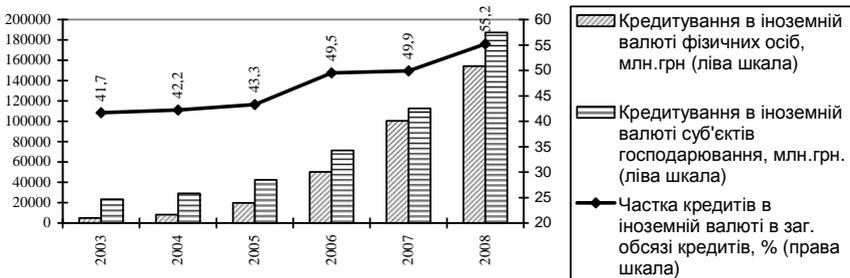


Рис. 3. Кредитування економіки України в іноземній валюті.

Побудовано за даними: [13].

З початку 2008 року загальний обсяг проблемних кредитів банків зріс у 2,4 рази. Приріст депозитів банківської системи уповільнився до 27,7%, приріст кредитів зменшився до 71,9% [13].

• *Низький рівень капіталізації банків*, в результаті чого формуються диспропорції між ресурсною базою і можливостями її ефективного розміщення. Впродовж 1997–2008 рр. темпи зростання регулятивного капіталу банків значно відставали від зростання активів банків, що спровокувало низький рівень капіталізації банківської системи України. За визначений період кредитний портфель банків зріс у 69,7 рази, а сукупний банківський капітал – лише у 19,8 рази. Як наслідок, показник адекватності капіталу українських банків знизився з 54,4% до 15,5%. За період з 1998 по 2008 рр. кредитний портфель банків зріс у 69,7 рази, а сукупний банківський капітал – лише у 19,8 рази [13]. Незбалансованість темпів зростання капіталу та обсягів активно-пасивних операцій свідчить як про зростання ризиків у діяльності банків, загрозу зниження фінансової стійкості банків, так і обмежених можливостей для стабільного розвитку банків та позитивного впливу на структурні перетворення в економіці. З огляду на це, важливим завданням розвитку банківської системи і підвищення її стійкості є нарощування власного капіталу та збільшення ресурсної бази як основи для проведення кредитно-інвестиційних операцій.

• *Надмірне залучення зовнішніх позик*, що посилює вразливість національної фінансової системи до зовнішніх шоків (див. рис. 4.).

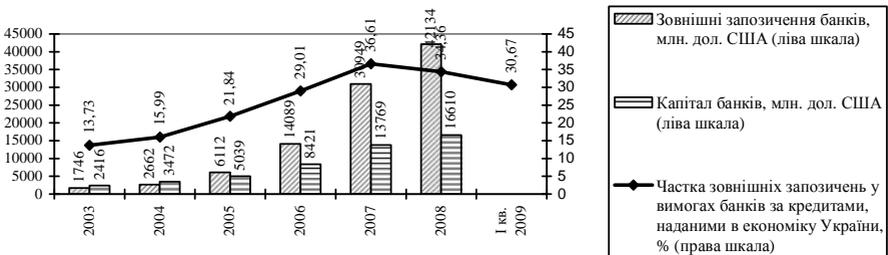


Рис. 4. Співвідношення власних і залучених ресурсів банківського сектора*

* Побудовано за даними: НБУ, Держжкомстату – ССРД МВФ.

За період з 2003 по жовтень 2008 року обсяги зовнішніх заборгованостей банківського сектора зросли з 1,7 до 42,1 млрд. дол., перевищивши власний капітал банків у 2,5 рази. Стрімкий відтік іноземних ресурсів з банківського сектора у IV кварталі 2008 року, в першу чергу короткострокових кредитів і депозитів, зменшення попиту інвесторів-нерезидентів на боргові зобов'язання вітчизняних банків, номіновані в національній валюті, та неможливість єврооблігаційних залучень, в умовах економічної та політичної нестабільності, спровокували кризу ліквідності банківського сектора. Необхідність значних проплат за зовнішніми боргами, на фоні значної девальвації національної валюти і зростання частки сумнівних і прострочених споживчих та

корпоративних кредитів, загрожує не лише платоспроможності банків, а й зростанню дефіциту платіжного балансу України.

Ефективність впливу банків на економічний розвиток.

Визначення ефективності функціонування банківського сектора потребує доповнення оцінки стійкості банків показниками, які дозволяють оцінити ефективність впливу банків на економічний розвиток. Зорієнтованість функціонування банківської системи на реальний сектор економіки оцінюється за допомогою аналізу структури кредитних вкладень та її динаміки протягом останніх років.

В політиці банківського кредитування останніх років досить відчутною є споживча спрямованість. За 2000 по 2008 рік в структурі кредитів відбулася переорієнтація на сектор домогосподарств (з 5,5% до 38,6%) за рахунок відносного зменшення кредитування нефінансового сектора (з 93,3 до 60,05%). Позитивна тенденція похваллення споживчого попиту, разом з тим, характеризується нарощуванням витрат населення, по-перше, націлених переважно на закупівлю імпортних споживчих товарів, по-друге, без адекватного зростання номінальних доходів. Обсяги наданих банками кредитів сектору домогосподарств в 1,5 рази перевищують обсяги депозитів фізичних осіб. Аналогічна тенденція прослідковується і у суб'єктів господарювання. Обсяги отриманих ними кредитів майже втричі перевищують залишки на поточних рахунках (див. табл. 1.).

Таблиця 1. Вимоги банків за кредитами та зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб та суб'єктів господарювання (млн.грн.)

Період	Суб'єкти господарювання			Фізичні особи		
	Зобов'язання банків	Кредити банків	Співвідношення (%)	Зобов'язання банків	Кредити банків	Співвідношення (%)
2000	11958	18594	64,3	6780	980	691,8
2001	14336	26955	53,2	11338	1418	799,6
2002	18413	38721	47,6	19302	3313	582,6
2003	29221	58849	49,7	32396	8986	360,5
2004	41348	73785	56,0	41611	14794	281,3
2005	59542	109895	54,2	73202	33523	218,4
2006	77519	166683	46,5	106715	78543	135,9
2007	115579	271417	42,6	164159	155446	105,6
2008 ¹	134835	385936	34,9	195584	232381	84,2

¹ За 10 місяців

* Розраховано за даними: [13].

Одним з найважливіших чинників економічного зростання є високий рівень заощаджень, завдяки чому здійснюється належне інвестування. Ситуація на кредитному ринку України характеризується нарощуванням кредитування, нескоординованого з рівнем заощаджень. Надлишкове споживання за рахунок кредитного буму, по-перше, не підкріплене зростанням номінальних доходів, надає хибні орієнтири для інвестицій, по-друге, здійснене без відповідного нарощування заощаджень, провокує інфляційні тенденції в економіці. Прихована розбалансованість

між пропозицією грошей і нарощуванням обсягів виробництва, доходами і видатками суб'єктів економіки, інвестиціями і заощадженнями, внаслідок агресивної кредитної політики, на думку сучасного дослідника Р. Гаррісона, перетворюється на бомбу сповільненої дії, загрожуючи фінансовим крахом та економічним спадам [15, с. 53].

Зростання конкурентоспроможності національної економіки може бути забезпечено за рахунок підвищення ефективності використання потенціалу банківської системи для фінансування реальної економіки і стимулювання структурних зрушень. Аналіз кредитних вкладень в галузевому розрізі засвідчує недостатню зорієнтованість кредитного механізму України на фінансування інноваційно орієнтованих видів економічної діяльності. Банківські кредити є доступними, в першу чергу, для підприємств з високою рентабельністю, що перевищує реальний позичковий процент, і високою швидкістю обороту капіталу. Галузева структура кредитних вкладень комерційних банків, яка склалася протягом 2000–2008 років, характеризується такими особливостями. На першому місці за обсягом отриманих кредитів традиційно торгівля (36,1%) і обробна промисловість (24,2%), що відповідно впливає на зростання валової доданої вартості зазначених видів економічної діяльності. Разом з тим, частка кредитування обробної промисловості в загальному обсязі кредитування знизилась з 31,2% у 2000 році до 24,2% у 2008 році. В межах кредитування обробної промисловості, основний обсяг кредитних ресурсів споживається базовими галузями у порівнянні зі зниженням кредитування високотехнологічних галузей (машинобудування) до 1,8%. На фоні зростаючого кредитування швидкоокупних з коротким терміном обігу капіталу видів діяльності: операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, будівництва, металургійного виробництва, поза межами доступності банківських кредитів залишаються високозатратні та капіталомісткі галузі. Зазначений розподіл кредитних ресурсів за видами економічної діяльності свідчить, що національна банківська система не сприяє позитивним структурним зрушенням в економіці у напрямі прискорення її інноваційного розвитку, а відтак, сприяє консервації структурних диспропорцій національної економіки в галузевому розрізі. Враховуючи, що інші джерела залучення капіталу, зокрема фондовий ринок, в Україні розвинені слабо, проблема фінансового забезпечення «нових» високотехнологічних видів діяльності для забезпечення довгострокового економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки актуалізується і в подальшому.

Слабка участь банківської системи України в розбудові реального сектора національної економіки і відсутність координації банківської і промислової стратегії розвитку обумовлена, в тому числі, спонтанністю формування на початку трансформаційних перетворень кредитних інститутів без урахування стратегічних орієнтирів економічного зростання, визначених державою, як і, в принципі, відсутності виваженої, науково обґрунтованої стратегії економічного розвитку. Як наслідок, новостворені та реформовані банківські структури мають власну стратегію розвитку, а основним і єдиним критерієм прийняття банками інвестиційних рішень є максимізація

прибутку, без необхідності врахування потреб суспільства і забезпечення відповідної функціональної ролі в розбудові національної економіки. Попри високі темпи зростання кількості банківських установ, їх значимість для економіки країни залишається низькою. Основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств (56,7%). За рахунок банківських кредитів фінансується 17,3% інвестицій в основний капітал та 12,2% капітальних інвестицій від загального обсягу фінансування. Тому, нагальною залишається проблема реформування банківського сектора як джерела ліквідності для економіки України, яка потребує модернізації промисловості, активізації інноваційних процесів для підвищення її ефективності і конкурентоспроможності.

Необхідність модернізації промислового сектора України та нагальна потреба в впровадженні інноваційних технологій і підвищенні ефективності виробництва потребує значного обсягу інвестицій, що передбачає активне залучення банківських структур до їх фінансування. Переорієнтація грошово-кредитного механізму на інвестиційні потреби реального сектора економіки може бути забезпечена шляхом вирішення таких завдань:

- диференціація каналів фінансування інвестицій з використанням самофінансування, іпотечних, лізингових, страхових фондів, кредитних кооперативів, муніципальних інвестиційних програм;
- розширення депозитної бази за рахунок: стабілізації ситуації в фінансовій сфері, підвищення якості банківських послуг; відновлення довіри до банківської системи через державне гарантування депозитів фізичних осіб, встановлення жорсткіших вимог до формування обов'язкових банківських резервів, достатніх для розрахунків з вкладниками та поширення нормативів резервування на кошти, залучені ззовні, запровадження плаваючої ставки за депозитами з прив'язкою до рівня інфляції;
- переорієнтація діяльності банківського сектора на довгострокове кредитування за рахунок: формування системи синдикативного кредитування за участю приватних і іноземних ресурсів, державних фінансових установ; співучасті держави у гарантуванні інвестицій разом з приватними банківськими установами; допомоги комерційним банкам в сек'юритизації низьколіквідних активів і їх реалізації на ринку; гарантії повного або часткового викупу у комерційних банків проблемних і низьколіквідних активів, пов'язаних з кредитуванням високоризикових інноваційних проєктів;
- створення спеціалізованих комерційних банків (іпотечних, земельних тощо), що займатимуться середньо та довгостроковим кредитуванням інвестиційних потреб господарюючих суб'єктів. Активність інвестиційних процесів визначається тим, що норма прибутковості інвестиційного проєкту повинна перевищувати банківський відсоток, що встановився. Враховуючи потреби реального сектора економіки в інвестиційних ресурсах і з метою обмеження операцій спекулятивного характеру можливо запровадити принцип диференціації відсоткової ставки, за рахунок надання банкам державних преференцій з обов'язковим контролем за дотриманням в їх діяльності принципів державної структурної політики. Зниження вартості кредиту дасть

можливість активізувати інвестиційні процеси в реальний сектор економіки, збільшуючи норму прибутковості даних інвестиційних проектів.

- формування спеціалізованих державних інститутів розвитку: державних інноваційних фондів, галузевих і універсальних банків розвитку. Формування з цією метою спеціалізованого банку реконструкції та розвитку, який буде надавати виключно середньо - та довгострокові кредити і стане гарантом інновацій в економіку України. Матеріальною основою функціонування такого банку повинна стати концентрація в одній структурі централізованих інвестиційних ресурсів, які сьогодні розпоршені між декількома державними структурами, а тому, використовують неефективно: бюджетні кошти, які спрямовуються на інвестування народного господарства, кошти позабюджетних фондів інвестиційного спрямування, емісійний дохід НБУ, залишки на рахунках і депозитах державних підприємств, іноземні кредити.

Необхідно враховувати, що орієнтиром для комерційної банківської діяльності є прибуток як основний індикатор при прийнятті інвестиційних рішень. Завданням державного регулювання є задоволення поточних суспільних потреб і реалізація стратегічних орієнтирів розвитку. Забезпечення взаємовигідних відносин держави, банків і господарюючих суб'єктів в зазначеному форматі модернізації грошово-кредитного механізму є запорукою підвищення значимості банківського сектора для економіки країни як інструмента кредитування пріоритетних сфер економіки, оперативного антикризового регулювання, фінансування довгострокового розвитку.

Вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування банківської системи неможливе лише в рамках забезпечення стійкості роботи банків, а вимагає врахування всього комплексу проблем, пов'язаних з розвитком національної економіки і підвищенням її конкурентоспроможності.

Для зміцнення стабільності банківської системи та підвищення ефективності її впливу на економічний розвиток необхідно: активне включення банківського капіталу в макроструктурні перетворення шляхом послідовного зниження ставки рефінансування НБУ і відповідно підвищення попиту суб'єктів підприємницької діяльності на позичкові кошти; формування механізму стимулювання банків на збільшення частки довгострокових інвестиційних кредитів, особливо, кредитування пріоритетних сфер економіки; вироблення механізму оперативного антикризового регулювання діяльності банків; вдосконалення управління ліквідністю та ризиками; посилення контролю за якістю капіталу кредитних установ; розширення спектру інструментів стимулювання заощаджень: забезпечення підвищення якості банківських послуг; відновлення довіри до банківської системи через державне гарантування депозитів фізичних осіб; встановлення жорсткіших вимог до формування обов'язкових банківських резервів, достатніх для розрахунків з вкладниками та поширення нормативів резервування на кошти, залучені ззовні; запровадження плаваючої ставки за депозитами з прив'язкою до рівня інфляції.

Література:

1. Galetovic A. Finance and Growth: A Synthesis and Interpretation of the Evidence. – International Finance Discussion Papers. – Washington DC. – 1994. – pp. 477.
2. King R.G. & Levine R. Finance, Entrepreneurship and Growth. – Journal of Monetary Economics. – 1993. – V. 32. – pp. 513–542.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. Гейця В.М. – К.: Ін-тут екон. прогнозув.; Фенікс, 2003 – 1008 с.
4. Розвиток фінансового сектора та економічне зростання: Монографія / НАН України, Ін-т економіки. За ред. А.І. Даниленка. – Київ, 2001.– 238 с.
5. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія / За ред. А.І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003, – 415 с.
6. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток (монографія) / Відп. ред. В.І. Кононенко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003, – 314 с.
7. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки. – К.: Атіка, 1999.
8. Корнеєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках: Монографія. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 608 с.
10. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / В.М. Прядко (ред.). — К. : Лібра, 2002. — 472с.
11. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009 // Фонд «Ефективне Управління». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua
12. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності. – Дзеркало тижня. – №6 (685) 16–22 лютого 2008 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.dt.ua
13. Бюллетень НБУ.– 2008.– № 12 (189).
14. Аналіз стану зовнішньоекономічної безпеки України: основні загрози та пропозиції щодо подолання кризових явищ. / Національний інститут проблем економічної безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niisp.gov.ua/articles/152/
15. Экономический цикл: анализ австрийской школы: Пер. с англ. / сост. А.В. Куряев. – Челябинск: Социум, 2005. – С. 53.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан та проблеми організації діяльності державних підприємств в Україні. Виокремлено фактори, які впливають на фінансові результати діяльності державних підприємств. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами державних підприємств в Україні.

The modern consisting and problems of organization of activity of state enterprises in Ukraine is considered in the article. Factors which influence on the financial results of activity of state enterprises are selected. The ways of increase of efficiency of management of state enterprises financial resources in Ukraine are offered.

Ключові слова: державні підприємства, фінансова діяльність, фінансова криза, фінансові потоки, фінансове планування, державний фінансовий контроль

Keywords: state enterprises, financial activity, financial crisis, financial streams, financial planning, state financial control

Державні підприємства є важливим і об'єктивно необхідним елементом структури сучасного суспільства, пов'язаним з роллю держави в економіці, наявністю потреб, задоволення яких не може забезпечити приватне виробництво, підлегле інтересам отримання прибутку.

У поєднанні з іншими засобами, діяльність державних підприємств може використовуватися як інструмент регулювання економіки. За допомогою державних підприємств держава вирішує багато економічних і соціальних задач, пов'язаних з вирішенням ключових загальнонаціональних проблем, таких як: підтримка цілісності суспільного відтворювального процесу і згладжування циклічних коливань; забезпечення прогресивних структурних змін в економіці; становлення і розвиток соціальної інфраструктури; охорона навколишнього середовища; проведення регіональної політики; забезпечення науково-технічного прогресу.

Проте практика останніх років господарювання показала, що існують суперечності між потенціалом державного виробничого сектора і незадовільними соціально-економічними результатами його функціонування в умовах ринку. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває процес удосконалення управління фінансами державних підприємств, що дозволяє реалізувати наявний матеріальний і фінансовий ресурс цього унікального елемента ринкової економіки.

Розробка теоретико-практичних проблем організації системи фінансів державних підприємств є принципово новою для української економічної науки. Окремі питання, присвячені проблемам фінансової діяльності підприємств державного сектору в умовах ринку, відображені в роботах М.Д. Білик, Є.А. Удовицької, В.М. Мотриченка, А.І. Колганова, М.Х. Корецького, І.О. Луніної та інших.

Метою статті є визначення проблем функціонування державних підприємств в Україні та виокремлення напрямів підвищення ефективності управління фінансами підприємств державного сектору вітчизняної економіки.

Сучасна світова фінансова криза показала обмежену ефективність ринкових механізмів регулювання і довела необхідність державного втручання в економіку. Посилення ролі держави в регулюванні економіки вимагає створення гнучкої і економічно обґрунтованої системи державного підприємництва, яка б повною мірою відповідала світовому досвіду побудови ефективних ринкових відносин.

Тільки комплексний системний підхід до дослідження механізмів впливу з боку держави на процеси формування і розвитку інституту підприємництва дозволить побудувати оптимальну структуру економіки України, визначить інструменти забезпечення її збалансованості, стабільності й конкурентоспроможності в умовах глобалізації й світової економічної кризи.

Сучасна фінансова криза позначила тенденцію до розширення масштабів підприємницької діяльності держави і посилення її ролі в економіці. Відбулася переоцінка уявлень про масштаби участі держави в підприємницькій діяльності та частки сукупного суспільного продукту, що повинен перебувати в державній власності.

Сьогодні в Україні існують підприємства різних форм власності, у тому числі і державні підприємства, котрі функціонують на основі державної власності.

Державне підприємство - це самостійна господарська одиниця з правами юридичної особи, яка функціонує на основі державної форми власності у різних галузях народного господарства.

Поширеною є думка, що приватні підприємства простіше адаптуються до зовнішніх умов господарювання і тому є більш ефективними, ніж державні. Це судження засноване на численних фактах про низьку прибутковість, високі витрати й, навіть, збитковість державних підприємств. Це слугує підставою для висновків про низьку ефективність державних підприємств. Однак вибір між повним або частковим одержавленням (у формі регулювання) повинен визначатися залежно від цілей і завдань, а також конкретних політичних і економіко-соціальних умов.

Крім того, порівняння державних і приватних підприємств зазвичай буває некоректним тому, що вони, в багатьох випадках, націлені на досягнення різних фінансових і соціально-економічних результатів.

Не можна так само не враховувати обмеження, пов'язані з можливістю розвивати конкурентоспроможне національне виробництво, що могло б повною мірою протистояти зовнішнім міжнародним монополіям. Дана обставина визначила активний розвиток державного сектору підприємництва в багатьох галузях. Саме конкуренція з боку інших країн, погроза втрати контролю держави за економікою є одним з факторів, що формують необхідність існування державного сектору економіки.

За даними Фонду державного майна в Україні на сьогодні нараховується 608 державних підприємств (табл. 1) [1].

Таблиця 1. Чисельність господарських товариств, які знаходяться в управлінні ФДМУ у тому числі з часткою:

Дата	Загальна кількість	до 10%		від 10% до 25%		від 25% до 50%		від 50% до 75%		від 75% до 100%		100%	
		Всього	в т.ч. ЦА	Всього	в т.ч. ЦА	Всього	в т.ч. ЦА	Всього	в т.ч. ЦА	Всього	в т.ч. ЦА	Всього	в т.ч. ЦА
15.01.2004	1523	306	68	255	47	627	132	145	72	131	61	59	33
29.12.2005	1178	248	67	217	48	427	112	116	56	106	54	64	41
28.12.2006	996	202	62	178	43	350	105	100	55	102	53	64	42
28.12.2007	812	157	33	143	28	280	84	90	46	82	33	60	33
26.12.2008	639	126	33	97	24	217	83	76	41	65	29	58	34
25.12.2009	615	122	33	101	24	198	75	72	38	70	29	52	28
12.02.2010	608	121	33	100	24	198	75	70	37	70	29	49	28

Як бачимо з даних таблиці 1, кількість державних підприємств в Україні має тенденцію до зменшення (з 1523 у 2004 році до 608 у 2009 році). Це пов'язано передусім з процесом приватизації і необхідністю наповнення дохідної частини Державного бюджету України. На нашу думку, держава не повинна ставити за мету різке скорочення кількості державних підприємств, адже їх можна перетворити на потужне джерело фінансування бюджетних витрат не змінюючи власника. Найбільш ефективним об'єктом для реалізації суспільних зобов'язань у цьому випадку можуть стати державні корпоративні інститути підприємництва, що мають фінансову самостійність.

Підприємства державного сектору оцінюються за критеріями мікро- і макроекономічної ефективності. Мікроекономічна ефективність державних підприємств відображає рівень їх рентабельності. Макроекономічна ефективність характеризують ступінь виконання державним сектором певних соціально-економічних функцій (завдань) [2, с.71].

Аналіз результатів ринкових перетворень в Україні показує, що ефективному використанню державної власності через інститут державного підприємництва перешкоджає ряд невирішених проблем, серед яких:

- відсутність науково обґрунтованих критеріїв оптимізації обсягу і структури державного сектору економіки;
- необхідність удосконалення механізмів державного регулювання і контролю на підприємствах з державною часткою власності;
- відсутність стратегії розвитку підприємств державного сектору економіки;
- відсутність науково обґрунтованої і затвердженої системи показників оцінки результатів у сфері контролю та управління об'єктами державної власності і корпоративними правами;
- низький професійний рівень менеджменту підприємницької діяльності.

Факторами, що сприяють поширенню державного підприємництва, є дезорганізація, нестійкість або порушення стабільності функціонування ринків (зокрема, у результаті високої монополізації або криз), слабкість національного

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

приватного капіталу, військово-стратегічні або політичні мотиви. Особливо актуальною є державна участь у тих сферах економіки, в яких є потреба у прямому централізованому управлінні, здійсненні великих і довгострокових інвестицій, у малорентабельних, але соціально значимих галузях, у яких прибутковість не є критерієм суспільної або господарської доцільності [3, с.34].

Очевидно, при оцінці господарської діяльності підприємств, що належать державному сектору, варто враховувати ряд обставин:

- виконання ними суспільних (соціальних) зобов'язань;
- монопольне становище їх в окремих сферах економіки;
- необхідність фінансової підтримки з боку держави;
- необхідність використання методів та інструментів управління державними підприємствами.

Ефективному функціонуванню системи фінансів державних підприємств перешкоджають як екзогенні так і ендогенні чинники, зокрема нерационально залишається структура підприємств державної форми власності, що є наслідком помилок, допущених під час здійснення приватизації економіки; значною мірою гальмують розвиток підприємств і фінансові проблеми, такі як забезпеченість власним оборотним капіталом, обґрунтованість фінансового планування, неефективність фінансового контролю тощо.

Основою для виявлення недоліків і фінансових проблем державних підприємств є постійне проведення фінансового аналізу. Вимогам забезпечення фінансового аналізу має відповідати й інформаційна база - фінансова звітність державних підприємств [4]. Для кардинального поліпшення ситуації необхідно розробити політику збалансованого розвитку як щодо підприємств, котрі діють у ринкових умовах як підприємницької структури, так і виробництв, які реалізують суспільні інтереси.

Негативним фактором, що впливає на фінансову діяльність державних підприємств є відсутність належного державного фінансового контролю за використанням державної власності. Є повністю державні й казенні підприємства, а також підприємства, у статутному фонді яких є частка держави. Однак, з боку їх власника - держави - керівництво і контроль за діяльністю таких підприємств, утворенням прибутку та його використанням фактично не здійснюється. До 2002 року фінансові плани цих підприємств навіть не вимагались, і не затверджувались Міністерством фінансів України [5, с.37]. Державні підприємства не підлягають і аудиту Рахункової палати, за винятком отриманих бюджетних коштів.

На даний момент, значний вплив на фінансову діяльність державних підприємств справляють наслідки світової фінансової кризи, тому, з метою мінімізації її наслідків, затверджено План заходів Фонду державного майна України щодо запобігання можливому негативному впливу наслідків світової фінансової кризи на діяльність державних підприємств та господарських товариств, в статутному капіталі яких є державний пакет акцій (частка), які відносяться до сфери управління ФДМУ, яким передбачено завдання відповідальним Департаментам та регіональним відділенням:

а) щодо організації невідкладного проведення засідань наглядових рад, на яких розглянути наступні питання стосовно:

- аналізу впливу світової фінансової кризи на фінансово-господарську діяльність підприємств;
- своєчасності та повноти сплати заробітної плати працівникам підприємств, внесків до Пенсійного фонду, інших фондів соціального страхування, податків, зборів (обов'язкових платежів) до державного та місцевих бюджетів;
- проблем взаємодії з банківськими установами, постачальниками, споживачами;

- можливих наслідків щодо зайнятості працівників;

б) затвердити план заходів господарських товариств щодо недопущення (мінімізації) негативних наслідків світової фінансової кризи на підприємствах;

в) запровадити здійснення моніторингу погашення заборгованості із заробітної плати, зі сплати внесків до Пенсійного фонду;

г) з метою запобігання скорочення робочих місць проводити аналіз ситуації щодо виконання колективних договорів на підпорядкованих підприємствах.

Таким чином, основними напрямками удосконалення системи управління фінансами державних підприємств мають бути: оптимальне фінансове планування, ефективний фінансовий аналіз та контроль, запровадження нормування оборотних коштів та комерціалізація підприємств державного сектора.

Також до недоліків функціонування фінансів державних підприємств належать: невизначеність у діях власника (держави), поєднання економічних і соціальних цілей, неефективний менеджмент, значні розміри та бюрократична структура управління [6, с.123]. Обмежені можливості отримання прибутку, залежність від бюджетних коштів, а нерідко й монопольне становище призводять до зниження ефективності фінансово-господарської діяльності державних підприємств, стимулюють їх перехід у приватну (акціонерну) власність. Тому завдання пошуку оптимальних меж одержавлення власності, а також проблема роздержавлення є не національною, а загальносвітовою проблемою (у 70-80-х роках ХХ ст. у багатьох західних країнах відбувся "бум" роздержавлення і приватизації). Впродовж останніх тридцяти-сорока років з'явився новий сектор - "третій" - у результаті формування змішаних державно-приватних підприємств і корпорацій, де держава не є одноосібним власником, але здійснює контроль, володіючи блокуючим або контрольним пакетом акцій [7].

На сьогодні Урядом затверджено програму його діяльності на період 2009-2012 років [8], що передбачає впровадження відкритої приватизації на конкурсній основі та підвищення ефективності управління державною власністю через здійснення наступних заходів:

у сфері приватизації:

- проведення в повному обсязі інвентаризації та створення єдиного реєстру державного майна;
- максимальне скорочення списку компаній, що не підлягають приватизації.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Створення системи чітких критеріїв, що визначають необхідність збереження підприємства у державній власності; проведення приватизації усіх підприємств, що не відповідають цим критеріям, через відкритий конкурс. Приватизація компаній зв'язку (Укртелеком), електроенергетики (ТЕЦ, обленерго); транспортної та комунальної інфраструктури (порти);

- розроблення передпродажних заходів з підвищення вартості підприємств, що приватизуються;

- розроблення та виконання програми ефективного продажу міноритарних державних пакетів акцій у підприємствах;

у сфері підвищення ефективності управління об'єктами державної власності:

- удосконалення системи розподілу функцій з управління об'єктами державної власності; концентрація функцій управління державним майном в єдиному державному органі, наприклад, у реформованому Фонді державного майна;

- впровадження середньо- та довгострокового планування на державних підприємствах;

- запровадження практики проведення незалежного аудиту на державних підприємствах;

- корпоратизація державних підприємств та залучення незалежних директорів до спостережних рад;

- проведення прозорих конкурсів на керівні посади у державних підприємствах.

Створення системи матеріальної винагороди керівництва державних підприємств за ефективне управління державним майном;

- передача на конкурсних засадах державних компаній в управління приватним (або змішаним – за участю держави) спеціалізованим компаніям за умови виконання цільових показників роботи та конфіденційності.

У процесі реформування вітчизняної економіки державні підприємства ще протягом довгого часу будуть займати досить відчутне, а у деяких галузях - домінуюче місце в реальному секторі економіки України. Це зумовлює актуальність розробки концепції довгострокового розвитку і забезпечення ефективного функціонування державних підприємств в умовах переходу до ринкових відносин, удосконалення форм і методів управління ними, в тому числі управління фінансами.

Отже, формування концепції розвитку державних підприємств визначає необхідність подальшого теоретичного дослідження особливостей фінансового управління ними у порівнянні з підприємствами альтернативних форм власності та визначення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансами цих підприємств, адаптації сучасних форм і методів управління до складних умов економіки сучасного періоду.

Література:

1. Моніторинг корпоративних прав держави у статутних капіталах господарських товариств станом на 12.02.2010 - <http://www.spfu.gov.ua>.
2. Білик М.Д. Фінансові проблеми державних підприємств// Фінанси України. - 2004. - №6. - С.70-82.
3. Гордон У. Джонсон. Державні комерційні підприємства та банкрутство: уроки міжнародного досвіду. - Семінар з питань реформування системи банкрутства в Україні. - 16 грудня 2009 року, 182 с.
4. Красностанова Н.Е. Особливості розвитку державного підприємництва в Україні // - Теоретичні та прикладні питання державотворення. Електронне наукове фахове видання. - Одеський регіональний інститут державного управління - 2009. - №4. - <http://www.nbu.gov.ua/e-journals>.
5. Лузан С. Регулирование и управление предприятиями с государственным участием: международный опыт// Вопросы экономики. - 2001. - №9. - С. 35-44.
6. Мотриченко В.М. Сфери діяльності та функції державних підприємств// Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №5(71). - С.120-127.
7. Руденко В.В., Мазур С.М. Проблеми організації фінансової діяльності державних підприємств та шляхи їх вирішення. – [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://intkonf.org>.
8. Постанова КМУ «Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України» № 14 від 16.01.2008 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті розкриваються виклики, що постають перед суб'єктами підприємництва в період кризи, визначається необхідність втручання держави в процеси регулювання підприємницької діяльності.

The article is dedicated to the problems of entrepreneur subjects in crisis. The necessity of the state intervene in entrepreneurship regulation is defined.

Ключові слова: підприємництво, структурна криза, державне регулювання, антикризові заходи, фінансово-інвестиційні ресурси.

Key words: entrepreneurship, structure crisis, state regulation, recessionary measure, finance-investment resources.

Підприємництво – це ключ до забезпечення стійкого розвитку держави. В умовах, коли уряд відчуває нестачу ресурсів, підприємницький сектор повинен взяти на себе роль «двигуна» економічного розвитку. В країнах з ринком, що формується, постає величезна потреба в інвестиціях в підприємницьку діяльність. Особливо гостро вона відчувається в період кризових явищ в економіці, коли суб'єкти підприємництва стикаються з проблемами недоступності кредитних ресурсів, скорочення ринків збуту, неплатоспроможності попиту тощо.

Держава має відігравати за таких умов вирішальну роль використовуючи доступні їй інструменти впливу, щоб збалансувати всі сторони економічного розвитку і дозволити таким чином вижити в кризовій ситуації всім суб'єктам господарської діяльності.

Серед вітчизняних вчених, які займаються розробкою окремих питань діяльності суб'єктів підприємництва в кризовий період розвитку економіки є: Білорус О., Варналій З., Єхануров Ю., Ляпін Д., Ляпіна К., Новицький В., Соскін О.

Незважаючи на значну увагу, яка останнім часом приділяється даній проблемі, не в повній мірі розкриті особливості діяльності суб'єктів підприємництва в кризовий період розвитку економіки, роль держави на цьому етапі.

Ціллю статті є аналіз розвитку кризових явищ у світі, їх відображення на діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів, пошук шляхів вирішення проблем підприємницького сектору, породжених світовою фінансовою кризою.

Світовий досвід розвитку підприємництва свідчить про великий вплив на функціонування господарюючих суб'єктів не лише внутрішніх факторів, а й зовнішніх, що сьогодні стало вирішальним при визначенні перспектив діяльності того чи іншого підприємства.

Це пояснюється поглибленням світовою фінансовою кризою існуючої структурної кризи в Україні. Суть останньої зводиться до різкої зміни умов господарювання протягом останнього десятиріччя: відбулись зміни у структурі виробництва, а ринок товарів та послуг став прагнути до диференціації та подрібнення. Це спричинило

виникнення і швидкий розвиток нової якості власників – підприємців, які зайняли свою нішу на ринку, часто поряд з великими підприємствами. Новостворені малі підприємства з часом виявились дуже нестійкими в умовах жорсткої конкуренції, без відповідної підтримки з боку держави. За недостатності останньої почали формуватись відносини між підприємствами на основі співпраці на різних етапах виробничого процесу та діяльності підприємства.

Поширення ж сучасної фінансової кризи внесло свої корективи в діяльність суб'єктів господарювання. Сучасна фінансова криза є наслідком дій декількох криз, що настали в останні два роки, а саме: криза долара як світової валюти; криза «перевиробництва» та «надспоживання»; дисбаланс у світовій економіці, пов'язаний з надто високим рівнем спекулятивного капіталу тощо. Усі світові кризи означали не тільки тимчасові ускладнення для окремих господарських суб'єктів та погіршення кон'юнктури. Вони становили такі випробування для економік, які вимагали нових технологічних рішень. Наприклад, енергетична криза 70-х років ХХ ст. Тоді, внаслідок ембарго на постачання нафти (після війни на Близькому Сході 1973 р.), країнам Заходу вдалося якісно скоротити рівень енергоспоживання на одиницю продукції, що мало величезне значення для підвищення ефективності економічних систем, їх конкурентоспроможності, безпеки. [4]

Багато науковців вважають, що основною стала криза американської валюти – долара, яка поширилась із Сполучених Штатів Америки і стала кінцем епохи системи кредитування, заснованої на доларі як валюті резервів.

США, не в змозі боротися з власною економічною кризою, емітували все більше і більше грошових знаків, які не підкріплені реальними активами, для того щоб не зростав курс долара США щодо інших валют. Таким чином зняли з себе відповідальність за всю світову фінансову систему. Але Євросоюз не готовий взяти на себе функцію центробанку світу. Таким чином зменшення надійності долара США як засобу платежу та засобу заощадження призвело до паралічу всієї системи міжнародних розрахунків, а також істотного скорочення обсягів міжнародної торгівлі. Наслідком стало падіння попиту на основні види ресурсів і зростання економічної кризи у великій кількості країн, економіка яких більшою мірою залежить від експорту сировинних ресурсів. Це багато в чому стосується й України. [1]

Світова фінансова криза відбилася на Україні падінням вартості акцій компаній, погіршенням стану багатьох банків (деякі з них знаходяться на межі банкрутства), масштабним зростанням безробіття, різким скороченням обсягів будівництва, зупиненням багатьох підприємств, передусім металургійних. Ці явища свідчать про те, що сьогодні розвиток України, як і багатьох інших країн, набуває серйозної залежності від зовнішніх умов. Для подолання проблем, які постали через світову кризу, ми намагаємось задіяти внутрішні резерви.

Криза неодмінно призведе до змін у структурі української економіки. Сьогоднішні умови її розвитку значно відрізняються від тих, які існували у 1998 році, коли Україна також зазнала впливу потужної світової фінансової кризи. Проте стійкість національної

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

системи економіки до фінансових ризиків відтоді відчутно погіршилась, оскільки рівень боргів корпоративного сектору зріс, він став більшою мірою залежним від зовнішнього фінансування.

Внаслідок суцільного скорочення видачі кредитів банками й відсутності інструментів залучення інвестицій через фондові біржі більшість українських компаній середньої величини фактично позбулася далекоглядної перспективи розвитку. В експортоорієнтованих секторах економіки спостерігається падіння виробництва, що спричинено реалізацією стратегій, спрямованих на першочерговий пошук зовнішніх ринків збуту, та недооцінкою попиту з боку внутрішніх споживачів. Із стадії структурованого росту вітчизняний бізнес перейшов у стадію виживання.

Гнітюче впливає на економіку України погіршення умов кредитування, а також його суттєве скорочення. Особливо відчутно ці процеси зачіпають інтереси підприємців. Наслідком цього стає суттєве збільшення вартості кредитних ресурсів, що лягає тягарем на витрати підприємства, в свою чергу це є фактором зниження конкурентоспроможності і підвищення інфляції.

На сьогодні йде масове підвищення цін, яке обґрунтовують саме кризовою ситуацією і підвищенням собівартості продукції чи послуг. Така ситуація спостерігається не тільки в секторі торговельних правовідносин між господарюючими суб'єктами, але і підвищення тарифів та регульованих цін на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монополічне становище на ринку.

На сьогодні збільшення тарифів та регульованих цін під час кризової ситуації на внутрішніх та зовнішніх ринках країни, може мати місце лише, як виключні заходи, які не можливо перенести на інший період. Слід зазначити, що світова практика щодо подолання кризових ситуацій в економіках різних країн встановлює доцільність утримання від дій по підвищенню регульованих цін і тарифів під час кризи та вжиття заходів по її подоланню.

Варто звернути увагу на відсутність довгострокової конкурентної стратегії України. Про можливість виникнення кризи попереджали провідні економісти країни впродовж останніх років. Однак конкурентна стратегія не була вироблена, що не дало змоги належно підготуватися до сьогоденної ситуації.

Отже, сьогодні особливу увагу слід приділити розробці системи антикризових заходів, яка охоплювала б всі основні проблемні напрямки діяльності суб'єктів підприємництва. Такі заходи можна поділити на групи відповідно до вживаного інструментарію, термінів застосування і функціонального принципу [4] :

1. Підтримка реального сектору, його технологічно-інформаційного розвитку.

Це – стратегічна функціональна мета, альтернативний спосіб забезпечити країні сприятливе місце в системі міжнародного поділу праці. Про те, як треба (звичайно, маючи відповідні фінансові можливості) діяти за умов фінансового дефіциту, свідчать нинішні програми та події у Сполучених Штатах. Із \$787 млрд., які в

лютому 2009 р. у рамках антикризового «Плану Обама» затвердив Конгрес США, \$500 млрд. планується витратити на розвиток національної інфраструктури, фінансування освітніх та соціальних програм. У цілому ж податкові послаблення для громадян та бізнесу становитимуть \$287 млрд. [2]

Зрозуміло, що Україна не має можливостей мобілізувати достатньо великі фінансово-інвестиційні ресурси, але можна змістити пріоритети на фінансування національного виробництва, реальних проектів, передусім у інноваційних напрямках.

2. Підтримка банків як найбільш вразливої ланки антикризового фронту.

Роль банківської системи як інструменту подолання кризи є критично значущою, оскільки саме вони концентрують та розподіляють фінансово-інвестиційний потенціал, можуть забезпечити не тільки максимально надійне (збереження із прибутком) коштів населення, а й систему кредитування. Україна, попри обмежені фінансово-ресурсні можливості, має виробити власні підходи до розв'язання проблеми підтримки банків. Слід шукати шляхи фінансування банківського сектору.

3. Оперативні заходи протидії кризи на макрорівні.

Серед оперативних заходів протидії кризи як найбільш нагальні та важливі можна відзначити такі:

- пріоритетне спрямування інвестиційних, фінансових і кредитних ресурсів на створення нових робочих місць у пріоритетних галузях реального сектору економіки;
- відкриття кредитних ліній платоспроможним фінансовим установам і компаніям;
- створення системи тимчасового страхування всіх банківських депозитів;
- часткова націоналізація «проблемних» банків;
- стимулювання структурних змін у сфері підприємництва;
- формування системи антикризових інститутів: консалтингу, оптимізації маркетингових витрат, підготовки кадрів для нових умов господарювання.

Суб'єкти підприємницької діяльності за сьогодишніх кризових умов виявились не в змозі самостійно подолати ті перешкоди і виклики, які постали перед ними. Більшість підприємств сьогодні постали перед вибором: реструктуризація підприємства і перехід на аутсорсінг або «вмирання» в умовах ринку та загострення світової фінансової кризи. Необхідність підтримки з боку держави проявляється дуже гостро. Сьогодні навіть можна говорити про потребу значного втручання держави в розвиток економіки з метою покращення життєдіяльності її суб'єктів. І певні кроки держава вже зробила.

[3] Урядом розроблено пакет законопроектів, що, безперечно полегшать здійснення господарської діяльності суб'єктам підприємництва в кризовий період розвитку економіки і в період депресії. Це такі постанови як: «Про оподаткування і видачу документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», «Про тимчасове обмеження щодо здійснення заходів державного нагляду у сфері господарської діяльності на період до 31 грудня 2010 року», «Про порядок митного контролю судового постачання на морських і річкових флотах», «Про утворення місцевих і регіональних галузевих рад підприємців» та «Про внесення змін до деяких постанов

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

КМУ», які фактично регулюють склад підприємців, включаючи державних службовців, які займаються питаннями регулювання підприємницької діяльності тощо. [3]

В парламентських комітетах також готується ряд законопроектів з метою полегшення умов здійснення господарської діяльності. Так Комітет з питань європейської інтеграції розробив проект закону про основи створення індустріальних парків. Метою прийняття законопроекту є запровадження нових моделей залучення інвестицій, у тому числі іноземних, у виробничу та іншу господарську діяльність, що сприятиме економічному розвитку України.

У Комітеті з питань податкової та митної політики відбулося засідання робочої групи щодо підготовки узгодженого законопроекту "Про місцеві податки і збори" для розгляду парламентом. Учасники засідання, зокрема, обговорили питання стосовно нової концепції ринкового збору, компенсації втрат доходів місцевих бюджетів у зв'язку із скасуванням комунального податку шляхом введення компенсаційного податку, який сплачуватиметься мешканцями, які проживають на відповідній території територіальної громади.

Таким чином, світова криза здійснила відчутний вплив на українську економіку, а особливо відчутно її руйнівної сили зазнали суб'єкти підприємницької діяльності. І, оскільки, на мале і середнє підприємництво покладена сьогодні особлива місія – зцілити економіку держави, дати поштовх до нового витка розвитку, то держава і має допомогти йому, захистити від зовнішніх і внутрішніх загроз ринку, що є неминучими під час кризи.

Література:

1. Білорус О. Г. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму // Економічний часопис. 2008. № 11-12.
2. Конгрес США прийняв антикризовий план Обами// Кореспондент.- 14 февраля 2009.- <http://korrespondent.net/business/economics>
3. Малик Р. Парламент готовий підтримати антикризові ініціативи уряду // Урядовий кур'єр. – 2009. - №55. – С. 2.
4. Новицький В. Глобальна фінансово-економічна криза: сутність, системність проявів та перспективи подолання// Економічний часопис. 2009. № 1-2.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Розглянуто сучасний стан м'ясної промисловості, проаналізовано основні проблеми її розвитку та зазначено напрями їх подолання.

The modern state of meat industry is considered, the basic problems of its development are analysed and directions of their overcoming are marked.

Ключові слова: м'ясна промисловість, сировинний сектор, торговельний монополізм, стандартизація продукції і маркування ГМО.

Keywords: meat industry, raw material sector, point-of-sale monopolism, standardization of products and marking of GMO.

Швидкі зміни економічної ситуації в Україні, що пов'язані зі світовою продовольчою та фінансовою кризами, вимагають посилення уваги до харчової промисловості. За своїм внеском у ВВП країни харчова промисловість посідає друге місце (близько 18,5% у 2009 році) [3]. Слід зазначити, що до складу харчової промисловості України входять харчосмакова, молочна, рибна та м'ясна промисловість. Частка останньої у загальному обсязі реалізованої продукції харчової промисловості складає майже 15% [3]. Також необхідно зазначити, що харчова промисловість відіграє значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни. Під продовольчою безпекою розуміють можливості країни в забезпеченні населення достатньою кількістю харчових продуктів, що задовольняють енергетичні потреби людини. Харчова й біологічна цінність продуктів харчування звичайно визначається їхньою здатністю задовольняти фізіологічні потреби людини в білках, жирах, вуглеводах, вітамінах, мінеральних елементах, енергії, у незамінних амінокислотах тощо. При розгляді продовольчої проблеми основна увага приділяється заповненню дефіциту життєво необхідних речовин, у першу чергу, білка, а одним із основних його джерел є м'ясо та м'ясопродукти. Таким чином, наведені факти вказують на значну роль м'ясної промисловості у вирішенні питань економічного та соціального розвитку України. Дослідженнями різних аспектів розвитку вітчизняної м'ясної промисловості займаються такі вчені як Саблук П.Т., Бойко В.І., Попов В.І., Кваша С.М., Драган О.І та ін. Метою даної роботи є дослідження сучасного стану та перспектив розвитку м'ясної промисловості України.

За останні двадцять років вітчизняна м'ясна промисловість перебуває у досить складній ситуації, що, насамперед, пов'язано з її сировинним сектором. Політична і економічна нестабільність негативно позначилися на тваринницькому комплексі України. Прийнята в 90-ті роки концепція переходу від крупнотоварного до дрібнотоварного виробництва негативно вплинула на стан та подальший розвиток сировинної бази м'ясної промисловості. На сьогодні, у порівнянні з 1990 р., поголів'я великої рогатої худоби скоротилося більш, ніж у 4 рази, свиней – майже у 3 рази, птиці – у 1,5 рази. Як свідчать дані Держкомстату, на 01.01.2010 в усіх категоріях господарств поголів'я великої рогатої худоби

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

становило 4,9 млн. гол. свиней – 7,1 млн. гол. птиці – 191 млн. голів (1990 р. – 25,2 млн. гол., 19,9 млн. гол., 255,1 млн. гол. відповідно). Виробництво м'яса всіх видів у забійній вазі на 1.01. 2010 р. склало 2,7 млн. т, проти 4,36 млн. т. у 1990 р. [3].

Вище вказані структурні зрушення у тваринництві та значний дефіцит м'ясної сировини не могли не позначитися на експортно-імпортній складовій м'ясної промисловості. Аналіз співвідношення експорту-імпорту свідчить про те, що імпорт м'яса та м'ясопродуктів в Україну збільшився з 34 тис. т. у 2000 р. до майже 500 тис. т. у 2009 р. [6]. Країна стає імпортозалежною. Слід зазначити, що в структурі імпорту м'ясопродуктів основну частину (58,8%) складає м'ясо птиці, частка свинини – 38,1%, а мороженої яловичини – 1,6%. Для виробництва ж ковбасних виробів, в першу чергу, необхідні яловичина й свинина в пропорції 30% до 70%. М'ясо птиці необхідне лише для виробництва варених ковбасних виробів і в обсягах від 5 до 10 % м'ясної сировини [5]. Таким чином, виходячи з аналізу складу імпортованої та власної м'ясної сировини можна стверджувати, що яловичина стає стратегічним ресурсом для вітчизняних виробників ковбасних виробів.

Необхідність усунення диспропорцій в складі м'ясної сировини обумовлена і тим фактом, що в останні роки відбувається поступова зміна структури м'ясопереробки у бік нарощування виробництва готових видів продукції, насамперед ковбасних виробів та напівфабрикатів, і скорочення виробництва м'яса. Нарощування виробництва готових м'ясних продуктів та напівфабрикатів викликане сучасними ринковими тенденціями, які обумовлені зміною стандартів споживання значної частини населення, пов'язаних зі скороченням часу на приготування їжі.

Динаміка складу м'ясної продукції, виробленої на українських м'ясопереробних підприємствах за 2005-2009 рр. наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка виробництва окремих груп м'ясопродуктів в Україні за 2005-2009 рр.

Окремі групи м'ясопродуктів	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6
М'ясо, тис. т	625	772,2	935,3	919,4	920,7
У % до попереднього року	-	123,6	121,1	98,3	100,1
у тому числі:					
яловичина морожена, тис. т	50,1	43,9	58,9	37,2	25,6
У % до попереднього року	-	87,6	134,2	63,2	68,8
яловичина охолоджена тис. т	143	156,0	141,6	112,1	79,7
У % до попереднього року	-	109,1	90,8	79,2	71,1
свинина морожена тис. т	18	25,4	22,9	14,0	5,1
У % до попереднього року	-	141,1	90,2	61,1	36,4
свинина охолоджена тис. т	81,4	130,0	154,9	125,5	97,5
У % до попереднього року	-	159,7	119,2	81,0	77,7
м'ясо птиці охолоджене тис. т	274	326,0	470,6	555,3	632,9
У % до попереднього року	-	119,0	144,4	118,0	114,0
м'ясо птиці морожене тис. т	57,9	90,5	86,4	75,3	79,8

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
У % до попереднього року	-	156,3	95,5	87,2	106,0
Ковбасні вироби тис. т	309	301,9	320,2	322,0	260,0
У % до попереднього року	-	97,7	106,1	100,6	80,7
у тому числі:					
варені, сосиски і сардельки тис. т	205	191,0	210,0	209,0	171,0
У % до попереднього року	-	93,2	109,9	99,5	81,8
напівкопчені тис. т	52,5	55,6	56,5	56,3	46,6
У % до попереднього року	-	105,9	101,6	99,6	82,8
варено-копчені, тис. т	20,5	26,6	31,9	26,3	19,2
У % до попереднього року	-	129,8	119,9	82,4	73,0
копчено-запечені, тис. т	4,6	5,3	6,9	7,8	6,1
У % до попереднього року	-	115,2	130,2	113,0	78,2

Джерело: складено автором на основі [3; 6]

Дані таблиці свідчать про те, що найбільші темпи росту в м'ясопереробній галузі спостерігалися у 2005-2007 рр., особливо у виробництві м'яса птиці та ковбасних виробів (варено-копчених та копчено-запечених). Збільшенню виробництва цих груп м'ясопродуктів сприяв значний імпорт м'яса, а також зростання реальних доходів населення. Зростання доходів населення протягом 2000-2007 рр., згідно даних Державного комітету статистики, відбулося майже у шість разів за рахунок підвищення рівня мінімальної заробітної плати, розмірів пенсій і окремих видів соціальної допомоги. Це, відповідно, вплинуло на збільшення сукупних витрат громадян, а найбільш вагомою статтею (майже три п'ятих) всіх сукупних витрат домогосподарств залишаються витрати на харчування. Тобто, таке зростання добробуту послугувало підґрунтям щодо збільшення обсягів виробництва у м'ясній промисловості.

Світова економічна криза, починаючи з осені 2008 року, позначилася значним ростом цін на м'ясосировину, що вплинуло на рентабельність виробництва м'ясних продуктів і обмежило обсяги їх виробництва, а різке падіння добробуту населення України позначилося на обсягах споживання м'ясопродуктів. Індекс споживчих цін на товари і послуги у 2008 р. склав 122,3%, найбільше подорожчали м'ясо та м'ясопродукти – на 34 %. Слід зазначити, що подорожчання найближчих для м'ясопродуктів товарів-субститутів було нижчим: риба та продукти з риби подорожчали на 26,6 %, молоко - на 14,6 %, сир і м'який сир - на 9,5 % [3]. Таке економічне становище спровокувало зниження в 2008 році обсягів виробництва м'яса (яловичини та свинини) і ковбасних виробів, зокрема ковбасних виробів копчено-запечених, про що свідчать дані табл. 1.

Для багатьох розвинутих країн світу у 2009 р. спостерігалась девальвація, але в Україні індекс споживчих цін на товари і послуги склав 112,3 %, при цьому м'ясо та м'ясопродукти подорожчали на 6,2 % [3]. Подальше зниження добробуту населення спровокувало зниження попиту на м'ясну продукцію, що призвело до зниження виробництва м'яса (свинини та яловичини) та значного зменшення обсягів виробництва ковбасних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

виробів. Найбільш значним було падіння обсягів виробництва у сегменті варено-копчених і копчено-запечених ковбас (на 27,0% та 21,8 % відповідно (табл. 1)).

Слід зазначити, що останні два кризові роки виявилися дуже складними для м'ясопереробних підприємств. Більш, ніж 45% з них припинили виробництво, інші використовують 15-30% власних виробничих потужностей. Основною причиною є зростаюча собівартість продукції (за останніх два роки послуги транспортування подорожчали на 21%, водопостачання – на 29%, газ – на 35%) та залежність від імпоротної сировини, яка подорожчала паралельно з падінням курсу гривні [5].

Також, на нашу думку, небезпечним для вітчизняних м'ясопереробних підприємств є наростаюче протиборство в товаропровідних ланцюгах. Торговельні підприємства ввели такі правила роботи з постачальниками, що у сукупності дають ефект монополії. На сьогоднішній момент м'ясопереробні підприємства працюють на умовах, коли торговельні підприємства не здійснюють передоплату за отриману продукцію, а після її реалізації гроші повертають невчасно. Більше того, понад 10% продукції повертається м'ясопереробним підприємствам у зв'язку з закінченням терміну зберігання внаслідок, насамперед, завищення цін торговельними підприємствами. На думку багатьох виробників м'ясопродуктів ціни великих мережних магазинів вищі майже на 70%, ніж відпускні. Утилізація поверненої продукції здійснюється за власні кошти підприємства, що негативно впливає на собівартість готової продукції. Однак слід відмітити і те, що великі м'ясопереробні підприємства самі пропонують підприємствам торгівлі бонуси та інші «невигодні» для себе умови, щоб отримати привілеї у продажу власної продукції [3].

Загалом виходить, що кожна ланка в товаропровідному ланцюжку працює проти інших, не менш важливих, ланок, а всі вони разом – проти споживачів. Виробників сільськогосподарської сировини не влаштовують закупівельні ціни, переробні підприємства не задоволені «поборами» торговельних мереж, а покупці не задоволені зростанням цін. Ця проблема не створена економічною кризою. Вона існувала і раніше, але тоді дефіцит бюджетів всіх учасників ринку можна було усунути доступними кредитами. На сьогодні практично неможливо отримати кредити, а якщо банки і дають їх, то під високий відсоток. Такий стан економіки, коли кредити малодоступні, бюджет країни невизначений, а підвищення добробуту й соціального захисту населення не відбувається, необхідно шукати нові інструменти для подолання торговельного монополізму. В Україні значно менше торговельних площ у розрахунку на одного покупця, ніж у державах Євросоюзу. Тому з розвитком ринку їх має стати більше, щоб між підприємствами торгівлі була конкуренція як за покупців, так і за постачальників. Власне, це і може призвести до зниження споживчих цін.

Ускладнює ситуацію для вітчизняних виробників м'ясопродуктів вступ до СОТ, а подальша євроінтеграція потребує відповідного коригування стратегій розвитку вітчизняних підприємств. Слід зазначити, що західні підприємства оснащені передовою лабораторною технікою, сучаснішим обладнанням, мають беззаперечний досвід та відповідну систему стандартизації. Тому більшість вітчизняних виробників м'ясопродуктів не витримують конкуренції, якщо до нашого ринку з'явиться вільний доступ для західних виробників.

Також у зв'язку зі вступом до СОТ постає питання щодо стандартизації м'ясної продукції, а саме ця проблема є дуже складною для вітчизняної м'ясної промисловості. У 2009 р. було прийняте рішення щодо закінчення терміну дії перехідного періоду введення ДСТУ на виробництво м'яса та м'ясопродуктів та їх обов'язкове застосування з 01.01.2010 р. [2]. Слід відмітити, що після розвалу СРСР союзні стандарти були визнані як міждержавні й діяли на всій території України, а їхній перегляд почався з 2005 року. На момент розробки національних стандартів ДСТУ продовжували діяти в «перехідному» варіанті. Пізніше були розроблені українські стандарти, у яких, на думку експертів, змінилася лише «обкладинка», а «рецептура», по суті, залишилася радянською. На думку багатьох експертів-технологів, у цих стандартах не були враховані досить важливі моменти технологічного характеру [1; 5]. На сьогодні існують зовсім інші параметри сировини, які необхідно було врахувати при розробці нових ДСТУ, тому що вітчизняні підприємства використовують у виробництві ковбасних виробів м'ясну сировину, яку отримують із багатьох країн світу, де застосовуються різні технології відгодівлі.

Із загального числа вітчизняних виробників м'яса й ковбасних виробів якісний продукт, у відповідності до розпорядження Держспоживстандарту України від 25.09.2008 р. №347 «Про забезпечення відповідності показників якості технічних умов вимогам законодавчих актів, технічних регламентів та національних стандартів» і розпорядженням голови Держспоживстандарту України від 15.05.2008 р. №149 «Про забезпечення якості м'ясо-молочної продукції», виробляють не більше 80 м'ясопереробних підприємств країни [5].

Найважливішим у даній ситуації є те, що собівартість такої продукції є дуже високою. До того ж, виробник ковбасних продуктів не завжди має можливість придбати охолоджену м'ясну сировину, що потрібна для виробництва певних ковбасних виробів за стандартами, а заміна сировини в ДСТУ не передбачена взагалі.

Згідно національних стандартів, готова м'ясна продукція має складатися: ковбаси вищого ґатунку - на 100% з високоякісного м'яса; ковбаси першого ґатунку - на 85% з м'ясної сировини (30% яловичина, 40% – свинина, 15% – сало свиняче); ковбаси другого – не менш, ніж на 75%. Застосування борошна, крохмалю, сої та інших добавок для ковбас першого та другого ґатунків повинно складати відповідно 15% і 25% [1]. Виходячи із закупівельних цін, ковбаса сирокочена або сиров'ялена вищого ґатунку повинна коштувати в межах від 100 до 120 грн/кг. Така ковбаса, хоча вона й натуральна, але для багатьох українців недоступна, і тому постає питання – хто буде купувати цю продукцію. Ті споживачі, які на цей час можуть її купувати, забезпечують дуже обмежений сегмент ринку, більше того, їхній попит задовольнявся повністю і до вступу в дію нових ДСТУ. Розширення ж даного сегменту ринку неможливе через низьку платіжоспроможність населення.

Слід зазначити, що через введення в дію нових ДСТУ сегмент дешевої ковбаси з ринку не зникне, тому що на неї є великий попит. Саме тому дуже гостро постає питання щодо розробки і впровадження національного стандарту України для м'ясо-рослинної продукції та продукції, що містить м'ясо [1]. Згідно нових вимог, покупець буде точно знати, з чого така продукція вироблена. Також з метою подолання дезінформації підприємствам заборонено використовувати назви власних м'ясних продуктів щодо назв м'ясо-рослинних

виробів, наприклад, «лікарська нова» чи «столична плюс». Але на час вступу в дію закону, згідно якого всі ковбасні вироби мають бути виготовлені відповідно до стандартів, а не технічних умов, національний стандарт щодо м'ясо-рослинної продукції не розроблений. На сьогодні частина м'ясопереробних підприємств працює з використанням ТУ, а частина виробляє продукцію відповідно до національних стандартів. Але, якщо Україна є членом СОТ і ближчі перспективи розвитку країни пов'язані з поглибленням євроінтеграції, то, на нашу думку, найбільш доцільним було б впровадження стандартів, які адаптовані до стандартів, що розроблені Комісією Кодекс Алементаріус. Стандарти цієї організації є всесвітнім орієнтиром для виробників і міжнародної торгівлі харчовими продуктами. Але наразі в Україні набув чинності один стандарт, який гармонізований до стандартів Кодексу Алементаріус і 16 національних стандартів знаходяться у стадії доробки, але вони не пов'язані з м'ясною промисловістю [2].

Виходячи з того, що сьогодні вітчизняні м'ясопереробні підприємства застосовують у виробництві ковбасних виробів імпортовану м'ясну сировину сумнівної якості та добавки (соевий білок), постає питання щодо безпеки та якості виробленої продукції. З початку 2010 року Укрметртестстандарт активно перевіряє м'ясопереробні підприємства щодо відповідності їх продукції основним показникам безпеки. Перші перевірки показали, що порушення є в кожного другого виробника, 60% недоліків - це подовжений або взагалі не зазначений термін придатності, умови зберігання ковбасних виробів, відхилення від рецептури та маркування продукції, яка містить ГМО [2].

Слід зазначити, що майже 30% продуктів харчування в Україні містять ГМО, і хоча ризики споживання таких продуктів повністю не вивчені, але вже є певні статистичні дані, які підтверджують вплив ГМО на виникнення алергічних реакцій, стійкості мікрофлори до антибіотиків, відтермінованої теригенної дії (відхилення у розвитку плоду дитини). На сьогодні в системі Держспоживстандарту України діє 13 лабораторій, які здатні визначати якісний та кількісний зміст ГМО у готовій харчовій продукції та продовольчій сировині [2]. Суть системи відстеження полягає в тому, що на першій стадії розміщення на ринку товарів, що складаються з ГМО або містять ГМО, оператори повинні забезпечити передачу такої інформації в письмовій формі операторові, який отримує товар. Така інформація має обов'язково передаватися і на всіх наступних стадіях розміщення товару на ринку від одного оператора до іншого, і споживач повинен мати достовірну інформацію щодо продукції, яка вироблена із застосуванням ГМО.

Саме впровадження на м'ясопереробних підприємствах системи менеджменту якості підприємства за міжнародними стандартами ISO 9000 дає можливість створити відрегульований механізм попереджувальних заходів щодо появи претензій до якості виробленої продукції. Лідери м'ясної промисловості, такі як ТОВ «М'ясокомбінат Ювілейний», ЗАТ «Луганськм'ясо», ТОВ «Глобінський м'ясокомбінат», ТОВ «М'ясокомбінат «Ятрань», орієнтуються на бездоганну якість власної продукції. Вони гармонізували стандарти якості з міжнародними, отримавши сертифікат відповідності щодо системи контролю ISO 9001:2001 [5]. На нашу думку, сприяє якості виробленої продукції вказаних

м'ясопереробних підприємств той факт, що вони мають власну тваринницьку базу і розглядають питання щодо створення власної кормової бази.

Підсумовуючи вище вказане, необхідно зазначити, що головною проблемою вітчизняних м'ясопереробних підприємств є м'ясна сировинна база і вирішити цю проблему без заходів на державному рівні неможливо. Стимулювання споживчого попиту також є прерогативою держави. Але чесна конкуренція у м'ясній галузі та відповідні дії антимонопольного комітету в змозі подолати торговельний монополізм, і тим самим сприяти зростанню споживчого попиту. Також необхідно прискорити розробку національних стандартів, які б нормували виробництво ковбасної продукції «середнього» та «низького» цінового сегментів, тобто продуктів, до складу яких входять якісні замітники м'ясної сировини (рослинний та тваринний білок, стабілізатори та інші речовини, що мають природне походження). Щодо підвищення безпеки м'ясної продукції, необхідно прийняти законопроекти: «Про загальну безпеку продукції» та «Про відповідальність за дефектну продукцію», які зареєстровані у Верховній Раді у 2009 році. З прийняттям цих законів в Україні однакову відповідальність будуть нести як вітчизняні виробники, так і імпортери, а зараз повну відповідальність за появу неякісної продукції на ринку несуть тільки вітчизняні товаровиробники.

Література:

1. Корнієнко І. Якість молочної та м'ясної продукції як основа конкурентоспроможності на ринку / І. Корнієнко // Мясное дело. – 2010. – № 1. – С. 15 – 17.
2. Московська Н. На захисті прав та інтересів усього суспільства / Н. Московська // Мясное дело. – 2010. – № 2. – С. 28 – 30.
3. Пике с набором высоты. Мясная отрасль: итоги, проблемы, перспективы Мир Продуктов. – 2010. – 1 (60). – С. 14–16.
4. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Попов В.І. Тенденции развития мясной отрасли: мнение эксперта /В.І. Попов //Мир Продуктов. – 2009. – 10 (59) – С. 13–15.
6. Рынок мяса и мясных продуктов Украины. // Мясное дело. – 2010. – № 2. – С. 19 – 26.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена висвітленню питання диверсифікації діяльності підприємства та впливу диверсифікації на підвищення його конкурентноздатності. Розглянуті основні шляхи здійснення стратегії диверсифікації на прикладі кондитерської галузі.

The article is dedicated to the question of diversification and the influence of diversification on the company's competitiveness. Main ways of diversification are examined of confectionary industry.

Ключові слова. диверсифікація, конкурентоспроможність, кондитерська галузь, ринкова позиція.

Key words. diversification, competitiveness, confectionary industry, market position.

Посилення конкуренції на ринку кондитерської галузі та припинення зростання ринку змушує компанії шукати нові шляхи для свого подальшого розвитку. Одним із таких напрямків розвитку виступає диверсифікація діяльності. Тривалий час підприємства кондитерської галузі були досить спеціалізованими і випускали лише обмежене коло продукції. Проте, зі зростанням вимог споживачів до різноманітності кондитерських виробів та приходом на український ринок міжнародних компаній (Краф фудз, Нестле), і вітчизняні виробники почали розширювати асортимент своєї продукції. Диверсифікація діяльності підприємств кондитерської галузі в сучасних умовах проявляється у диверсифікації продуктового портфелю та диверсифікації ринків збуту.

Проблематика визначення ефективності диверсифікації досліджувалася такими вченими, як Попова С.М., котра пропонує застосовувати трьохфакторну модель для визначення ефекту диверсифікації [3]; Дерез В.М., який для визначення напрямків диверсифікації пропонує використовувати такі чинники як «частка підприємств на ринку певної продукції» та «стартовий фінансовий стан підприємства», який, в свою чергу, визначається через коефіцієнт запасу фінансової міцності [2]. В Україні дослідженням цієї проблеми займалися Борисова В. А., Вітлінський В.В., Герасимчук В.Г., Корінько М. Д., Обеременчук В.Ф., Покропивний С.Ф. та інші. Серед зарубіжних вчених слід назвати прізвища Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж., Ансоффа І., Мінцберга Г., Портера М..

У сучасній літературі диверсифікацію пов'язують, насамперед, з переходом до багатопрофільного виробництва з широкою номенклатурою продукції. Диверсифікація спрямована на адаптацію до динамічної ринкової економіки, стрімкої зміни попиту, появи нових галузей та ринків.

Вітчизняний економіст Ковтун О. І., автор підручника «Стратегія підприємства», вважає, що диверсифікація діяльності підприємства полягає в урізноманітненні бізнесу

підприємства шляхом входження підприємства на нові сектори ринку і розширення галузевого діапазону його діяльності [4, с.116-117].

Як відомо диверсифікації може проходити у 2-х основних формах:

1. Розширення асортименту товару та організація випуску нових товарів в межах галузі. Тобто підприємство збільшує кількість модифікацій певного товару, що дозволяє задовольнити попит різних груп споживачів. Це характерно для ринків з високою ступінню конкуренції, до таких ринків можна віднести і ринок кондитерських продуктів. Причому така диверсифікація може полягати і в зміні упаковки чи розфасовки вже існуючого продукту. Таку диверсифікацію називають «спорідненою».

2. Вихід за межі існуючого бізнесу, проникнення в нові галузі. Така диверсифікація «неспоріднена» дозволяє зменшити вплив зниження попиту в одній галузі за рахунок його зростання в іншій. Завдяки чому підприємство є більш стійким ніж вузькоспеціалізоване.

Серед перерахованих напрямків диверсифікації для кондитерської галузі, насамперед, характерна перша форма. Така диверсифікація буде сприяти розширенню асортименту продукції, що буде підвищувати конкурентні переваги підприємства. Здійснення диверсифікації, в свою чергу, відбувається через вкладання коштів в інноваційну діяльність підприємств – розробку нових видів продукції, на проведення маркетингових кампаній, придбання нових технологій тощо.

Кондитерська галузь України є найбільш ринково орієнтованою з поміж інших. Тому провідною силою, яка безпосередньо впливає на розвиток ринку продукції цієї промисловості, зокрема, виступає споживач. Підприємства кондитерської галузі працюють за 3-ма основними напрямками – виробництво солодощів із вмістом шоколаду (какао), вироби на основі цукру та мучні вироби. Виробництво за цими основними напрямками в 2007-2009 роках наведено у діаграмі 1.

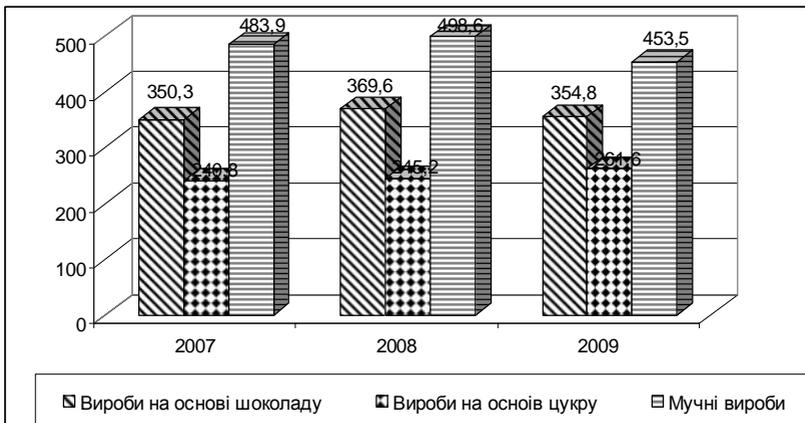


Рис. 1. Виробництво основних видів кондитерської продукції

Джерело: Державний комітет статистики України (www.ukrstat.gov.ua)

Як видно із діаграми 1, виробництво кондитерської галузі протягом останніх 3-х років суттєво не змінювалось. Проте слід звернути увагу на деякі моменти. Зокрема, зросла часта виробів із вмістом цукру (більш дешевий ціновий сегмент) та зменшилось виробництво продукції зі вмістом шоколаду (дорогий ціновий сегмент). Головна причина – це загальноекономічний спад, що призвів до зниження купівельної спроможності частини споживачів, і вони почали відмовлятися від більш дорогої кондитерської продукції, або стали купувати її менше, та заміщати її більш дешевою продукцією.

Характерною особливістю розвитку ринку кондитерської галузі є значна частка експорту, так у 2008 році за офіційними даними Держкомстату частка експорту склала 32%. При цьому основним напрямком експорту є країни СНД, і зокрема Росія, на яку припадає близько третини всіх експортних продажів. За такої ситуації важливого значення для стабільної роботи підприємств кондитерської галузі набуває пошук шляхів виходу на нові ринку збуту, тобто диверсифікація діяльності за географічною ознакою.



Рис. 2. Основні виробники кондитерських виробів, 2009 р., %

Джерело: www.marketing.vc

Український кондитерський ринок представлений понад 800 підприємствами, 28 із яких можна віднести до великих, інші – це дрібні, регіональні, вузькоспеціалізовані підприємства. Розподіл ринку між основними учасниками наведений на Діаграмі 2.

Як ми бачимо, лідером ринку є корпорація Рошен. Основними факторами, що дозволяють цій компанії утримувати лідерство, є активна політика розширення асортименту продукції. Також компанія, одна із небагатьох, має свою власні фабрики в Росії та Литві, що дозволяє їй уникати проблем, пов'язаних із збільшення імпорتنних мит на кондитерську продукцію українського виробництва на російському ринку, та дозволяє вийти компанії на ринки Латвії та Естонії. Також Рошен активно розширює смакову гаму своєї продукції – розпочато випуск білого та пористого шоколаду,

шоколадних цукерок під брендом «Гран-прі» тощо [5].

Друге місце міцно утримує компанія Конті, дане підприємство також має свою фабрику на території Росії, в її асортиментному ряді біля 300 найменувань продукції. Тобто Конті, як і лідер ринку корпорація Рошен, вже проводить політику диверсифікації як по продуктовій, так і по географічній ознаці [6].

Потім ми можемо спостерігати, що фірми займають досить близькі ринкові позиції. Спільним для групи цих підприємств є те, що вони мають виробничні активи лише на території України. І саме від того, наскільки ефективною буде їх продуктова політика, багато в чому залежить їх позиція на ринку. За умов незростаючого ринку, конкуренція буде тільки посилюватися, тому ці підприємства будуть змушені шукати нові шляхи для забезпечення власної конкурентоспроможності. Одним із таких способів є впровадження стратегії диверсифікації.

Також потрібно зазначити, що підприємства кондитерської галузі в своїй діяльності стикаються з низкою проблем. Серед основних проблем кондитерської галузі можна виділити наступні:

1) застарілі виробничі фонди заводів та фабрик, що визначають їх низьку інвестиційну привабливість для здійснення інноваційної моделі модернізації та розвитку промисловості. До початку фінансової кризи підприємства активно розпочинали програми модернізації, але ці плани довелось відкласти та перенести на 2010-2011 роки;

2) дефіцит коштів, які необхідні для забезпечення поточного функціонування і розвитку підприємств галузі. Зокрема це проявляється в ускладненні доступу підприємств галузі до банківського фінансування;

3) складний стан в науковій сфері, що характеризується незначним фінансуванням виконання наукових досліджень за пріоритетними напрямками розвитку харчової промисловості;

4) залежність вітчизняних підприємств від проведення антидемпінгових розслідувань стосовно вітчизняних товарів головними країнами експортерами, зокрема РФ. Цей фактор є особливо важливим враховуючи те, що 1/3 всього виробництва кондитерської галузі йде на експорт;

5) невідповідність цін на обладнання підприємств галузі та кондитерських виробів. Обладнання для галузі не виробляється в Україні, тому підприємства змушені його закуповувати за кордоном, де його вартість є досить значною, при цьому, в умовах спаду купівельної спроможності споживачів, підприємства не можуть підвищувати ціну на свою продукцію;

6) часткове завантаження потужностей (високі ціни на сировину та, як наслідок, на кінцеву продукцію, основна сировина для виробництва шоколаду це какао, якого немає в Україні).

Отже ринкова ситуація, а саме припинення зростання ринку, високий рівень конкуренції на ринку кондитерських виробів, спонукає підприємства задля отримання конкурентних переваг, активно працювати над розширенням асортименту та

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

освоєнням виробництва нових виробів, підвищенням рівня їх якості. Одним із можливих напрямків такого розвитку є диверсифікація продуктового портфелю, щоб він більш точно відповідав вподобанням споживачів. Також, враховуючи вагому експортну складову у загальних об'ємах кондитерської галузі, підприємствам слід шукати нові ринки збуту, щоб не бути залежними від підвищення імпорتنих мит на існуючих ринках збуту, в першу чергу на ринку Росії. Результати діяльності лідерів ринку, корпорації Рошен та фірми Конті, підтверджують, що диверсифікація продуктового асортименту та ринків збуту, дозволяє забезпечити конкурентні переваги.

Література:

1. Бутко М.П., Зеленська О.О., Ясько А.Г. Диверсифікація і інновації як апіорні чинники адаптації харчової промисловості до вимог СОТ / Економіка та держава – 2008 – №9 – с.22-25.
2. Диверсифікація виробництва і капіталу як фактор стабілізації фінансового стану підприємства : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В.М. Дереза ; Нац. гірн. ун-т. — Д., 2005. — 19 с.
3. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / С.М. Попова ; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2004. — 20 с.
4. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. посіб. – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – 388 с.
5. Офіційний сайт корпорації Рошен – www.roshen.com.
6. Офіційний сайт компанії Конті – www.konti.com.
7. Смерічевський С.Ф. Структурний аналіз зв'язано-диверсифікованих систем України / Економіка та держава – 2008. – №12 – с.15-18.

О.П. Гармашова, асп.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянута сутність інноваційної інфраструктури, мета її функціонування, основні підсистеми та елементи. Особливо проаналізована діяльність технологічних парків як найбільш ефективного та діючого організаційно-економічного інституту інтеграції науки і виробництва. У результаті дослідження зроблені висновки стосовно найбільш важливих напрямів розвитку інноваційної інфраструктури України.

This text is devoted to the essence and purpose of innovative infrastructure, its basic subsystems and elements. The author gives a clearcut presentation of the development and functioning of technological parks, which are the main institutes of integration of science and production. In conclusion the possible ways and directions of innovative infrastructure development in Ukraine are done.

Ключові слова: Інновації, національна інноваційна система, інноваційна інфраструктура, елементи інноваційної інфраструктури, технологічні парки.

Key words: Innovations, national innovative system, innovative infrastructure, elements of innovative infrastructure, technological parks.

Результативність функціонування національної інноваційної системи значною мірою залежить від ефективності функціонування ринкового механізму, який надає певної спрямованості економічній поведінці суб'єктів інноваційної діяльності шляхом створення належних умов для їх взаємодії з різними науково-дослідними і фінансовими структурами. Таку взаємодію забезпечують, зокрема, суб'єкти ринкової інноваційної інфраструктури, яка формується внаслідок розвитку науково-технічного співробітництва підприємництва і наукових установ [1, С. 200]. Таким чином, для стимулювання інноваційної діяльності, розвитку інноваційного потенціалу країни потрібно не лише активно використовувати спонукальні мотиви до нововведень, але й створювати належну ринкову інфраструктуру інноваційного розвитку.

Актуальність даної теми підтверджується інтересом до неї з боку різних науковців, підприємців та держави. Питання створення та розвитку інноваційної інфраструктури, аналіз її сучасного становища можна знайти в працях таких вчених як: З.С.Варналій, В.М.Геєць, А.М.Гуржій, В.В.Зянько, О.А.Мазур, В.Л.Осецький, І.А.Павленко, Л.І.Федулова та ін.

Отже, метою цього дослідження є аналіз сучасного стану інноваційної інфраструктури України та вибір найбільш важливих напрямів її розвитку.

Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, окремі актуальні питання залишаються недостатньо розглянутими. Зокрема, проблема ефективності механізмів функціонування інфраструктури інноваційної діяльності та найбільш адекватних шляхів її активізації в сучасних умовах.

Наукова категорія «інфраструктура» походить від латинських слів «infrā» – нижче та «structure» - розміщення, певний зв'язок складових частин цілого, отже може бути визначена як сукупність галузей та організацій, що обслуговують як виробничу, так і соціальну сфери економіки. У зв'язку з тим, що інформація, наука та технології перетворюються у важливі фактори економічного зростання, з'явилась необхідність формування та розвитку відповідних інститутів, які сприятимуть науково-технічній діяльності, її взаємозв'язку з виробництвом, інтенсифікації інноваційних процесів в економіці країни. Тобто, необхідним елементом сучасної економічної системи стає інфраструктура інноваційної діяльності.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги по забезпеченню інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [3].

На думку О.А.Мазура, інноваційна інфраструктура є сукупністю підприємств, установ та їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, які надають послуги по забезпеченню інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікаційні, юридичні, освітні, тренінгові тощо) [2, С.9].

Таким чином, під інноваційною інфраструктурою слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих інститутів, функціонування яких націлено на підвищення ефективності інноваційної діяльності на всіх стадіях інноваційного процесу. Інноваційна інфраструктура є тією важливою ланкою національної інноваційної системи, яка забезпечує взаємодію суб'єктів інноваційної діяльності та об'єднує різні інститути: виробничі підприємства, посередницькі організації, наукові та державні установи, які своєю діяльністю охоплюють увесь інноваційний цикл - від генерації науково-технічної ідеї до комерціалізації інновації.

Метою створення інфраструктури є забезпечення ефективного механізму інтеграції всіх стадій інноваційного циклу, збереження та розвиток інноваційного потенціалу країни, включаючи сприяння науково-технічній діяльності, стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції та впровадження нових технологій.

Відповідно до цілей інноваційна інфраструктура містить такий комплекс взаємопов'язаних підсистем:

- інформаційне забезпечення у необхідних наукових, науково-технічних або маркетингових даних;
- фінансово-економічне забезпечення інноваційної діяльності, що може бути здійснено на підставі різних джерел надходження коштів: державних коштів, ресурсів підприємств, інвестиції інших країн тощо;
- кадрове забезпечення, що передбачає підготовку науково-технічних працівників, а також професійних інноваційних менеджерів;
- експертиза інноваційних проектів, програм тощо, а також сертифікація наукової продукції, стандартизація та контроль якості;

- проектно-технологічна і виробнича підтримка інновації;
- просування інновацій як на національні, так і на іноземні ринки, що включає маркетингову діяльність, патентно-ліцензійну роботу, захист інтелектуальної власності.

Усі ці підсистеми інноваційної інфраструктури проявляють себе у відповідних організаційних формах (у вигляді спеціалізованих підприємств або організацій), які забезпечують реалізацію функцій підсистеми. Спеціалізовані елементи інноваційної інфраструктури включають інноваційні та інвестиційні фонди, фінансово-кредитні установи, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри, інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми та ін. Таким чином, інноваційна інфраструктура представлена різноманітними елементами, що забезпечують та регулюють безперервне здійснення інноваційного процесу - починаючи від генерації нових ідей та їх обробки до випуску і реалізації на ринку інноваційної продукції.

В Україні законодавча база формування інноваційної інфраструктури була започаткована у 1992 році прийняттям Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», згідно з яким технопарки і технополіси класифікувались як один з видів вільних економічних зон. У 2008 році була затверджена Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки, метою якої є створення в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [4]. В Україні існують також законодавчі акти, які регулюють діяльність окремих елементів інноваційної інфраструктури. Так діючий Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» визначає правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків [5]. У 2010 році набув чинності Закон України «Про наукові парки», який регулює правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані зі створенням та функціонуванням наукових парків, і спрямований на інтенсифікацію процесів розробки, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [6].

Законодавством України передбачається створення таких основних видів інноваційних структур, як інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні центри, технопарки, технополіси та наукові парки, ефективність яких доведена досвідом розвинених країн.

Найбільш ефективною організаційно-економічною формою інтеграції науки і виробництва в усьому світі, як і в Україні, за останні роки стали територіально-виробничі та наукові комплекси – технопарки. Технологічний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність з метою створення організаційних засад виконання проектів з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [5].

В Україні формування системи технологічних парків розпочалося у 2000 році. Станом на 28 травня 2009 року чинні свідоцтва про реєстрацію мали 18 проектів технологічних парків [11]. Для порівняння за даними ЮНЕСКО у Західній Європі діє понад 217 технологічних (наукових) парків, з них: у Великобританії – 63, Франції – 60, Фінляндії 24, Німеччини – 12 [7].

У рамках виконання інвестиційних та інноваційних проектів технологічних парків в Україні з 2000 р. по 3 квартал 2009 року обсяг реалізованої інноваційної продукції склав приблизно 12,1 млрд.грн., проте динаміка зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції непостійна (рис.1). Впродовж 2001-2007 років спостерігалось збільшення обсягів реалізованої інноваційної продукції. Але за 2008 рік загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції дорівнював 851,5 млн.грн., що на 1703,7 млн.грн. менше, ніж у 2007 році. За три квартали 2009 року технопарками було реалізовано інноваційної продукції лише 289,3 млн.грн.

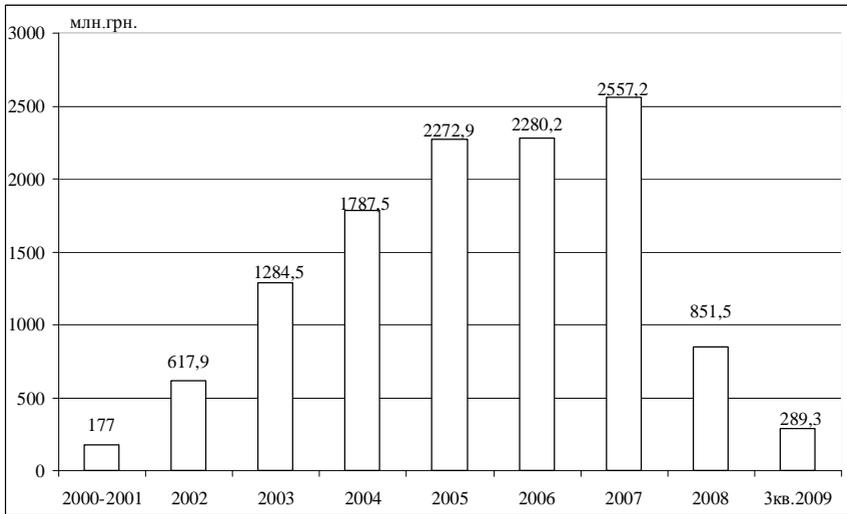


Рис.1. Обсяги реалізованої інноваційної продукції технопарками України у 2000-3кв.2009 років, млн.грн. Джерело: [8,С.7], [9].

Загальна сума витрат на виконання інноваційних та інвестиційних проектів також різко зменшилась з 1862,4 млн.грн. у 2007 році, до 884,6 млн.грн. у 2008 та 442 млн.грн. у 3 квартали 2009 року. Витрати на НДДКР у 2008 році склали 23, 6 млн.грн., що на 0,9 млн. грн. менше, ніж 2007 року. Впродовж 3 кварталів 2009 року витрати на НДДКР склали 53,8 млн.грн. Постачання інноваційної продукції технопарків на експорт з 2000 по 2005 рр. постійно зростало з 74,3 до 367,3, млн.грн., але за 3 квартали 2009 року експорт інноваційної продукції складав лише 55,3 млн.грн. Платежі до державного бюджету України та державних цільових фондів від реалізації проектів технопарків у 2008 році становили 66,2 млн.грн. (приблизно на 32% менше порівняно з

аналогічним показником 2007 року, який становив 209,2 млн.грн.), за 3 квартали 2009 року - лише 30,1 млн.грн. Таким чином, за десятиріччя розвитку технопарків України чітко простежуються два періоди: період інтенсивного зростання всіх без винятку показників (2000–2004) і період стрімкого їхнього падіння (2005–2009) (рис. 1, 2, 3) [10, С.6].

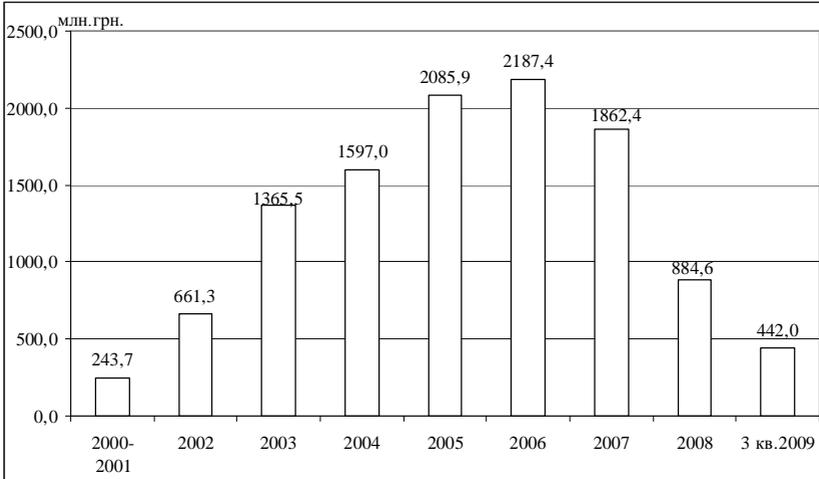


Рис.2. Загальна сума витрат на виконання інноваційних та інвестиційних проектів технопарків *Джерело: [8,С.7], [9], [10], [11].*

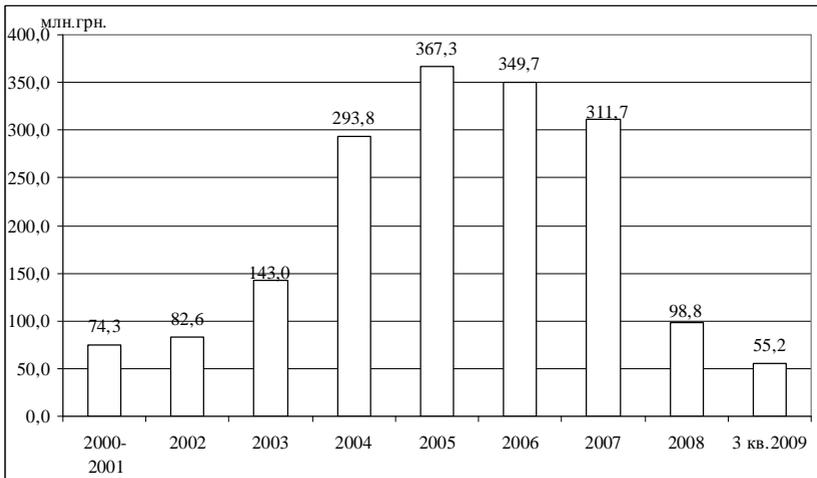


Рис. 3. Постачання інноваційної продукції технопарків на експорт, млн.грн. *Джерело: [8,С.7], [9], [10], [11].*

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Різку зміну у динаміці роботи технологічних парків з 2005 року можна пояснити наступними обставинами:

1. Фінансові причини. Обсяг отриманих цільових субсидій технологічними парками та виконавцями проектів у 2008 році скоротився до 3 млн.грн. та у 2009 року (за 3 квартали) - до 1,86 млн.грн.; для порівняння у 2007 році цей показник складав 21,3 млн.грн.. Крім того, негативна динаміка простежується і у загальному обсязі отриманих податкових пільг: 2007 рік – 22,3млн.грн., 2008 рік – 3,3 млн.грн., 3 квартали 2009 року – 1,9 млн.грн.

2. Нормативно-правові причини. У 2005 році були внесені зміни до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та до деяких інших законодавчих актів України, згідно з якими було повністю скасовано непряму державну підтримку технологічних парків. Наслідком цього стало порушення виконання затверджених бізнес-планів інноваційних та інвестиційних проектів, втрата довіри зарубіжних та вітчизняних інвесторів до стабільності нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності. [11].

3. Наслідком наведених обставин стало значне зменшення кількості проектів технопарків, що безумовно є головною причиною негативної динаміки показників діяльності технопарків. Зберігаючи високі темпи виробництва та реалізації інноваційної продукції у 2005 році, технопарками протягом 2005-2007 років не було зареєстровано жодного проекту. Тому загальна кількість зареєстрованих проектів на 3 квартал 2009 року була лише 16, що в 5 разів менше ніж це було в 2002 році.

Ці обставини є основними причинами гальмування розвитку технопарків на сьогодні. З метою активізації діяльності технопарків у 2006 році були внесені зміни до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та до інших законів, що дозволило частково відновити податкові та митні пільги для виконавців проектів. Для реалізації проектів технологічних парків державою передбачаються цільові субсидії у вигляді:

- звільнення від ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нового устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні;
- податкового векселя на суми податкового зобов'язання при імпорті нового устаткування, обладнання та комплектуючих;
- суми податку на прибуток, одержаного від реалізації проектів технологічних парків [5].

Також за бюджетною програмою підтримки діяльності технологічних парків визначаються кошти, що спрямовуються на повне або часткове безвідсоткове кредитування, а також повна або часткова компенсація відсотків, сплачених виконавцями проектів комерційним банкам за кредитування проектів технологічних парків [5].

В Україні на сьогодні технопарки вважаються найбільш дієвим елементом інноваційної інфраструктури, проте, як показав аналіз, технологічні парки знаходяться у

кризовому стані, що стало наслідком нормативно-правових змін та скорочення фінансової підтримки.

Таким чином, досвід розвинених країн свідчить, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку виграє та країна, яка має більш розвинену інноваційну систему. Ефективне функціонування національної інноваційної системи неможливе без створення адекватної інноваційної інфраструктури, яка б забезпечувала організаційну, правову, та економічну підтримку інноваційної діяльності на різних рівнях управління [12]. На сьогодні існує цілий ряд проблем розвитку інноваційної інфраструктури та окремих її елементів. Важливим питанням залишається фінансове та нормативно-правове забезпечення у зв'язку з безпосереднім впливом цих підсистем інноваційної інфраструктури на всі етапи інноваційного процесу та його кінцевий результат. Також треба відзначити, що належним чином не підтримується діяльність науковців та винахідників, що мають завершені науково-технічні розробки. Не в повному обсязі використовуються освітній та науковий потенціал, а також система науково-технічної та економічної інформації, зокрема, бази даних технологій, науково-технічних досягнень – тобто неефективно працює механізм взаємодії наукових інститутів та виробничих підприємств. Звичайно, в Україні ефективно функціонують окремі підсистеми інноваційної інфраструктури, зокрема її кадрове забезпечення. Але незважаючи на те, що Україна достатньо забезпечена науково-технічними кадрами, зараз необхідно формувати такий елемент кадрових ресурсів, як інноваційні менеджери, професіоналізм яких забезпечить найбільшу ефективність використання науково-технічної інформації, тобто зв'язок «наука-виробництво».

Окремо слід відзначити, що досить важливим є збереження і поновлення успішної діяльності технопарків, про що свідчить досвід більшості промислово розвинених країн світу, в яких технопарки є основним ініціатором розвитку інноваційних процесів та виробником конкурентоспроможної продукції. В Україні технопарки також повинні виконувати важливу роль у технологічному поступі держави. Проте технологічні парки не є панацеєю для вирішення всіх інноваційних проблем України. Комплексне розв'язання цих проблем можливе лише при створенні і забезпеченні функціонування національної інноваційної системи, що містить технологічні і наукові парки, центри трансферу технологій, технологічні бізнес-інкубатори, венчурні фонди, підготовку інноваційних менеджерів, тощо [10, С.7]. Наприклад, в інноваційному середовищі України практично відсутні венчурні фонди та центри трансферу технологій. Тобто, інноваційна інфраструктура в Україні є інституційно та функціонально неповною, недостатньо розвинутою та не охоплює всі стадії інноваційного процесу, що знижує ефективність функціонування національної інноваційної системи та конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Література:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: [монографія] / В.В.Зянько. - Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. - 397 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

2. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / [Мазур А.А., Маринский Г.С., Гагауз И.Б., Жовнир Г.И., Гринев Б.В.]; под ред. А.А. Мазура. — [2-е изд., перераб. и доп.]. - X. : Харьковские технологии, 2003. – 352с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-ІУ від 4 липня 2002р. / Верховна Рада України. – Офіц.вид. - Урядовий кур'єр. - 2002. - 7 серпня.
4. Постанова Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки №447 від 14 травня 2008 р. / Кабінет міністрів України. – Офіц.вид. - Офіційний вісник України від 30.05.2008 - 2008 р., № 36, стор. 40, стаття 1201, код акту 43089/2008.
5. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» / Верховна Рада України. – Офіц.вид. - Відомості Верховної Ради України від 12.01.2006 - 2006 р., № 22.
6. Закон України «Про наукові парки» / Верховна Рада України. – Офіц.вид. - Відомості Верховної Ради України, 2009, N 51, ст.757.
7. Science Parks in Europe [Електронний ресурс] / United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. - Режим доступу до матеріалів: http://www.unesco.org/science/psd/thm_innov/unispar/sc_parks/europe.html
8. Технологічні парки України в 2000-2007 роках (економіко-статистичний огляд) / [Мазур О.А., Любовна Л.Б., Пустовойт С.В., Понафіденко Л.М., Петрук В.С. та ін.]; під ред. А.А. Мазура. – Київ, 2008. – 64 с.
9. Узагальнений звіт реалізації проектів технологічних парків за III кв. 2009 року [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. - Режим доступу до звіту: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=science/innovation>
10. Технологічні парки України в 2000 – 2009 роках / [Мазур О.А., Пустовойт С.В., Любовна Л.Б., Понафіденко Л.М., Петрук В.С., Тольба В.В.]; під ред. А.А. Мазура. - Київ, 2009. – 50 с.
11. Аналіз діяльності технологічних парків України у 2008 та на початку 2009 років [Електронний ресурс] / Міністерство освіти та науки України Режим доступу до матеріалів: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=science/innovation>
12. Інноваційна діяльність в Україні / [Гуржій А.М., Каракі Ю.В., Петренко З.О, Вавіліна Н.І., Куранда Т.К.]; под. ред. Пархоменко В.Д. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. 152с.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Виявлено позитивні риси й недоліки ринків приватних і державних (суспільних) медичних послуг. Розкрито сутність та особливості їх функціонування.

Found out positive lines and lacks of markets of private and state (public) medical services. Essence and features of their functioning is exposed.

Ключові слова: ринок медичних послуг, суб'єкти структура ринку, фонди страхування.

Key words: Market of medical services, subjects market structure, funds of insurance.

Ефективне функціонування національної економіки у великій мірі детерміновано розвинутістю системи охорони здоров'я та можливістю дієвого надання населенню медичних послуг. Таким чином, здоров'я населення виступає в якості одного із найважливіших чинників економічного зростання. Істотна відмінність здоров'я і охорона здоров'я з погляду економіки полягає в тому, що здоров'я купити безпосередньо не можна, а послуги системи охорони здоров'я, які дають змогу зберегти його і відновити цілком можливо.

Останнє забезпечується за рахунок ринку медичних послуг, який являє собою суспільну форму організації й функціонування частини системи охорони здоров'я, що забезпечує економічні зв'язки різних суб'єктів – продавців, покупців цих послуг, а також посередників, що обумовлені не тільки медичними, але й економічними інтересами.

Розуміння сутності ринку медичних послуг базується на ідентифікації функціонування його об'єктів та суб'єктів. На наш погляд, єдиний об'єкт складають медичні послуги, однак, у літературі в силу їх розмаїтості й неоднорідності як з медичної, так і соціально-економічної точок зору панують різні, подеколи суперечливі й дискусійні погляди на зміст аналізованого ринку. Так, А.Акопян, Б.Райзберг, Ю.Шиленко, А.Вялков, Е.Мешканців, В.Столярів, З.Шишкін, Г.Тарасенко, В.Мурашов, Р.Бочкарев термін "ринок" найчастіше вживають у зв'язку з основним критерієм – платністю медичних послуг, що надаються легально [1]. Це означає, що даний ринок обмежується приватним комерційним сектором і тією часткою державного сектора охорони здоров'я, у якому медичні послуги оплачуються самими пацієнтами. Такий підхід до розуміння ринку характерний також для керівництва медичних установ, про що свідчать основні документи Міністерства охорони здоров'я України [2].

Мета даної статті пов'язана з розкриттям сутності ринку медичних послуг, що надаються на платній та безкоштовній основі.

Такі визнані фахівці, як Л.Акопян, Б.Райзберг, Ю.Шиленко, А.Вялков, М.Блазнів, В.Мурашов, Р.Бочкарев, З.Лободина розглядають об'єкт ринку медичних послуг разом з товарами медичного призначення [1]. Однак вважається, що з таким тлумаченням не можна врешті-решт погодитися, оскільки послуги принципово відрізняються від готових

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

продуктів, що обумовлює специфіку самого ринку, методів його регулювання, стратегій маркетингу тощо.

До суб'єктів ринку медичних послуг відносяться продавці цих послуг (виробники, постачальники) – лікарні, “Швидка допомога”, амбулаторії, поліклініки, санаторії, індивідуально практикуючі лікарі, хоспіси, суспільства патронажних сестер, агентства, що надають медичні послуги вдома. Специфіка послуг полягає у поєднанні в одній особі виробника й продавця через що їхнє виробництво, реалізація й споживання збігаються. Продавцями медичних послуг виступають виробники, які мають статус юридичної особи, власний статут, розрахунковий рахунок, фінансову звітність (міська лікарня, науково-дослідний інститут). Їхніми партнерами в господарській діяльності виступають фінансово-кредитні установи, інші медичні організації, державні органи й служби. Покупцем медичних послуг виступає або сам споживач (пацієнт) і його родичі, або посередники – страхові організації, яким цю функцію делегує споживач на добровільних засадах, або інші суб'єкти. Як інституціональна одиниця ринкової інфраструктури страхова структура забезпечує рух грошових потоків від страховальника до виробника медичних послуг і трансформацію індивідуальних коштів споживачів у суспільні ресурси охорони здоров'я.

Ринок медичних послуг поділяється на ринки приватних і державних (суспільних) медичних послуг (див.табл.1).

Таблиця 1. Продавці й покупці на ринку медичних послуг

Продавці			Покупці
Ринок приватних медичних послуг	Агентства по наданню медичних послуг вдома, хоспіси	→	Благодійні організації
	Діагностичні і реабілітаційні центри	Медичні послуги	Пацієнти
	Стаціонари, санаторії	← платежі	Страхові організації
	“Швидка допомога”		Міські органи керування охороною здоров'я
	Індивідуально практикуючі лікарі		
Ринок державних медичних послуг	Амбулаторно – поліклінічні установи	Медичні послуги	Міські органи управління охороною здоров'я
	Діагностичні і реабілітаційні центри	платежі	Фонди обов'язкового медичного страхування, некомерційні страхові фонди
	Стаціонари, санаторії		Фонди соціального страхування
	Структури лікарів загальної практики, поліклініки		

У свою чергу, в складі ринку приватних медичних послуг виділяються два великих сегменти – комерційний і некомерційний. Наприклад, більшість клінік Люксембургу, Нідерландів знаходяться у власності релігійних організацій, у Німеччині – “Червоного Хреста”. В Україні ринок приватних некомерційних послуг є малорозвиненим у силу недостатнього розвитку цивільного суспільства в цілому.

Також констатується існування ринків тінювих (нелегальних, неофіційних) медичних послуг (штучні пологи, вилучення людських органів з живого тіла з наступним використанням у трансплантології) і легальних (офіційних) медичних послуг. Для ринку тінювих медичних послуг характерним є порушення стандартів лікувально-діагностичних процедур, обліку ліків, спирту, перев'язочних матеріалів (хоча вони притаманні та легальному ринку). Тінюві медичні послуги містять ризик зниження лікувально-профілактичної й соціально-економічної якості медичних послуг.

Недослідженим аспектом ринку медичних послуг є, на наш погляд, його інституціональний зріз, що уможливорює виділити конкурентні й неконкурентні ринки в системі охорони здоров'я. Неконкурентний ринок медичних послуг являє собою інституціональне утворення, у якому економічна поведінка його суб'єктів детермінована винятково монопольним становищем. З лікувальної точки зору великі клініки необхідні в кардіохірургії, нейрохірургії, трансплантології, онкології (практика лікарів поєднується з їхньою науковою діяльністю та потребує дорогих новітніх технологій). Багатопрофільні генетичні центри займаються не тільки профілактикою спадкових захворювань і плануванням здорової спадковості, але й лікують наслідки генетичних порушень. Існування великих багатопрофільних клінік виправдане також для швидкої допомоги, оскільки в ургентній терапії й хірургії попередній діагноз, з яким хворий надходить у лікарню, часто згодом змінюється. Окрім медичних існують і економічні переваги великих виробників. Вони полягають в тому, що у великих лікарнях (до 500-600 ліжок у рамках однієї юридичної особи) спрацьовує позитивний ефект масштабу. За рахунок централізації великі клініки мають більші фінансові можливості для проведення об'ємних науково-дослідних робіт, зміцнення матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій і методик. За інших рівних умов це сприяє зростанню якості послуг. У Сєверодонецьку, наприклад, з цієї причини всі лікувальні установи було об'єднано в одну багатопрофільну лікарню, що оснащена новітнім обладнанням. Однак конкуренція нових медичних фірм з великими комплексами ускладнена через відсутність у них високого рівня початкового капіталу. Штучною перешкодою для конкуренції може бути навіть необхідність величезних витрат на рекламу.

Монопольне становище на неконкурентному ринку може також займати держава. Виробники державних медичних послуг вступають у товарно-грошові відносини зі страховими компаніями, зокрема такі установи, як “Укрзалізниця” і Харківська тютюнова фабрика здійснили медичне страхування всіх своїх працівників. Крім того, виробники медичних послуг вступають також у товарно-грошові відносини з іншими інституціональними одиницями ринкової інфраструктури за межами системи охорони

здоров'я. І, нарешті, із суспільним сектором охорони здоров'я конкурує приватний сектор – за лікувально-профілактичною й соціально-економічною якістю послуг.

У певній мірі ринок медичних послуг хоча й залишається неконкурентним, але передбачає поділ покупців і продавців медичних послуг і впровадження контрактних відносин між ними. Покупцями виступають місцеві органи управління й/або страхові державні фонди. У Харківській області проводиться експеримент, фінансований Європейським Союзом, відповідно до якого центральну районну лікарню Золочівського району наділено статусом комунального підприємства, що на госпрозрахунковій основі надає свої послуги. За це медичні працівники беруть на себе обов'язок обслуговування певної кількості пацієнтів, включаючи перебування в стаціонарі, амбулаторний прийом, надання швидкої допомоги. За рахунок бюджетних коштів забезпечується лікування пільгового контингенту. Частина витрат на медичні послуги оплачується самим пацієнтом, частина – підприємством, на якому він працює. Такий ринок має низку переваг у порівнянні з моделлю інтегрованого державного управління й фінансування охорони здоров'я, оскільки дає можливість краще застосовувати специфіковані вимоги до структури, обсягу, якості, вартості медичних послуг, що надаються населенню. Але водночас можна і визнати його недолік, що полягає у відсутності внутрішньої рушійної сили, що спрямована на підвищення виробничої та алокаційної ефективності й характерна для мотивації виробника і продавця на конкурентному ринку.

Деякою мірою таку структуру активізує конкуренція на ринку менеджерів. Однак більш дієва конкуренція виникає у випадку формування квазіринку ("напівринок", обмежений ринок) медичних послуг. В системі охорони здоров'я розвинених країн – Великобританії, Швеції, Фінляндії, Нової Зеландії, Італії – він розвивається як альтернатива надмірному державному втручання у процес надання медичних послуг. Дослідженню функціонування квазіринку присвячено праці зарубіжних авторів – Е.Клевер, Д.Перкінз, Дж.Монтгомері, Р.Салтман, Т.Райс, М.Нуїгтем [3], а російський економіст С.Шишкін зробив спробу узагальнення основних відмінностей квазіринкової моделі охорони здоров'я [4]. Зазначені автори аналізують квазіринкові відносини тільки в державному секторі охорони здоров'я, в українській економічній літературі це питання взагалі не висвітлено.

Квазіринок в державному секторі функціонує у вигляді державного конкурентного ринку з деякими різновидами. Однак здебільшого механізм бюджетного розподілу медичних послуг замінюється актом купівлі-продажу. У зарубіжній літературі він одержав назву "внутрішній ринок" (internal market) [5], що використовується російськими авторами: передбачається, що місцеві органи управління охорони здоров'я стають покупцями державних медичних послуг, а в країнах зі страховою медициною до них підключаються страхові структури. Продавцями державних медичних послуг стають їхні виробники, що вступають у конкуренцію за державне замовлення. Її стимулює держава, що в обов'язковому порядку проводить конкурс на укладання договорів і вибирає виконавця на основі моніторингу попередніх контрактів. За інших рівних умов перевага віддається лікувальним установам, що запропонували

більш низькі витрати на медичні послуги. Але не тільки зниження виробничих витрат є предметом конкуренції на внутрішньому ринку суспільних медичних послуг. У контрактах передбачається якість діагностики й лікування, з подальшим суворим контролюванням.

Ще одна особливість “внутрішнього” ринку полягає у можливості лікарів загальної практики (сімейних лікарів), як продавців первинних медичних послуг, водночас виступати покупцями стаціонарних послуг. Це обумовлено як медичними, так і економічними причинами. Пацієнт, не маючи медичної освіти, звертається спочатку до лікаря загального профілю, а останній вибирає інших виробників-фахівців для консультацій і лікування пацієнтів. Він може самостійно проводити діагностику, надавати деякі види послуг, у тому числі стаціонарного характеру. Економічна сторона пов’язана з раціональним використанням обмежених ресурсів, виділених на охорону здоров’я. Сімейні лікарі наділяються цільовим бюджетом для обслуговування прикріплених до них жителів, виходячи з подушових нормативів. Наприклад, у Великобританії статус фондоотримувачів мають більше 50% загальнопрактикуючих лікарів, що обслуговують 60% населення [6]. За рахунок цих коштів здійснюються розрахунки з лікарняними фахівцями. Тому в більшості європейських країн порядок спрямування пацієнтів у ресурсномісткий сектор (стаціонари) здійснюється тільки через лікарів первинних медичних послуг, причому перша медична консультація є зазвичай безкоштовною. Винятком до 2000-х років була Франція, однак вільний доступ до фахівців, в тому числі в стаціонарах, став причиною не виправдано високих витрат [6]. Лікарі загальної практики втягуються в систему конкуренції з метою обмеження монополії лікарень. Це пояснюється наявністю вибору у пацієнта щодо звернення за допомогою до лікарів загальної практики або до лікарняних фахівців вузького профілю.

Дану інституціональну систему не можна віднести до класичного ринку, оскільки дії покупців і продавців регулюються й координуються, послуги оплачуються за допомогою законодавчо закріпленого перерозподілу доходів, а користувачі послуг одержують їх безкоштовно. Але водночас тут наявні елементи некласичного ринку, позаяк існує використання важелів конкуренції для зниження витрат. Допускаючи їх, система регульованого ринку надає економічному інституту, що діє в соціальній системі охорони здоров’я стимулюючий зміст. Особливо це характерно, як справедливо зазначає англійський економіст Р.Салтман, для тих систем, де до недавнього часу мала місце надмірна присутність держави в медичному обслуговуванні (системи охорони здоров’я Великобританії, Швеції, Фінляндії, Новій Зеландії), через що економічна ефективність останнього була істотно нижчою [7]. “Внутрішній” ринок розвивається в деяких країнах з перехідною економікою, в Україні він апробується як експеримент, фінансований ЄС у ряді областей, у тому числі Харківській.

Непересічний момент полягає в тому, що в інституціональну систему регульованого конкурентного ринку входить інший економічний інститут – локальна природна монополія в рамках конкретної географічної території. Найбільш типовими її прикладами є поліклініки з територіальним прикріпленням населення, сільські амбулаторії сімейного лікаря, а також центральної районної лікарні, розташовані поза великими містами. Тому, згідно даних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Українського інституту суспільного здоров'я, 95,7% госпіталізованих сільських жителів отримують медичні послуги на місцях [8]. Економічні наслідки подібної конкурентної структури загальновідомі – продавець не залучає споживачів. Хоча в остаточному підсумку можливість вибору у хворих громадян все-таки існує. Так, пацієнт із сільської місцевості має можливість звернення за консультацією до фахівця в обласну або столичну клініку, або до представника нетрадиційної медицини. Тому локальна монополія є чистою лише відносно й ідентифікується як така стосовно до умов конкретної території.

Крім “внутрішнього” ринку державних медичних послуг, конкурентний ринок представлений ще одним варіантом квазіринку, що теж функціонує на основі замовлень держави, але в приватному секторі. З іншого боку, використання суспільних ресурсів, означає виробництво квазісуспільних послуг.

Найближчим до чисто конкурентного ринку є ринок приватних комерційних медичних послуг. У порівнянні з ідеалом – досконалою конкуренцією, суб'єктам обмежено доступ до ринку у зв'язку з необхідністю одержання вищої або середньої спеціальної медичної освіти, тому на цьому ринку не може бути необмеженої кількості продавців (учбові медичні заклади мають квоти щодо випуску спеціалістів). Держава також обмежує пропозицію приватних медичних послуг видачею ліцензій. У США цю функцію виконує служба Medicare. Досить високою є інформованість продавців щодо умов функціонування ринку й порівняно вільного входження і виходу з нього. Сукупність пропонованих на цьому ринку медичних послуг неоднорідна і має тенденцію до подальшої диференціації. Отже, приватний конкурентний ринок медичних послуг являє собою велику кількість економічних суб'єктів, що надають різні послуги, – близькі субститути – і, згідно з цими ознаками, є ринком монополістичної конкуренції.

Проте, в умовах трансформаційної економіки можливе паралельне панування двох домінуючих приватних клінік, у той час як інші медичні установи займають невеликий ринковий сегмент. Виникнення дуополії зумовлено відносною незрілістю у порівнянні із зарубіжними аналогічними структурами ринку приватних стаціонарних послуг, що зустрічає багато перешкод для розвитку й конкуренції. Це підтверджує частка двох приватних клінік м. Києва – “Борис” (45%) і “Медиком” (40%) [9]. Констатується, з одного боку, відсутність змови, а, з другого, – взаємна конкуренція за багатьма показниками і на основі відповідно обраних стратегій маркетингу. Що стосується неконкурентного ринку суспільних медичних послуг, то дослідження показують, що на практиці переважна частина медичних послуг надається на тійовій основі. В Україні розміри тійової медицини значно вищі, ніж в інших колишніх соціалістичних країнах, хоча б через відсутність обов'язкового медичного страхування й низького рівня фінансування охорони здоров'я.

При цьому має місце підвищення цін на тійові послуги – під впливом додаткових специфічних проявів монополізації, які пов'язані з деформаціями перехідного періоду. Можливе штучне створення монополізму лікарями посадовими особами з метою обмеження конкуренції з боку рядових фахівців за платоспроможного пацієнта. Ілюстрацією може слугувати монополічне використання нового хірургічного обладнання

(наприклад, лапароскопа) головними лікарями, що оперують, або завідувачами відділеннями. Ще один приклад – монополізація окремими лікарнями з хірургічним профілем ургенту, що допускає змову з бригадами “Швидкої допомоги” за певну плату, є метою першочергової “поставки” пацієнтів. Соціально-економічні наслідки для споживачів загальновідомі – їм доводиться виступати покупцями медичних послуг й оплачувати, за різними оцінками, від 50 до 75% медичних послуг. Насправді обсяг неконкурентного ринку державних медичних послуг в Україні є не дуже великим і обмеженим для використання переважної кількості населення на безкоштовній основі. В Італії, де значну частку донедавна становив тінювий ринок, спостерігається зміцнення державних структур в регулюванні охорони здоров'я. У такий спосіб світова практика доводить прагнення до балансу державних і ринкових сил у суспільному секторі охорони здоров'я.

В контексті ідентифікації місця ринку медичних послуг у структурі національного ринку, його справедливо відносять І.Гашо, Т.Тарасова до ринку соціально-культурних послуг, але іноді виключають із ринку споживчих послуг. Ринок соціально-культурних послуг теж є споживчим у тому розумінні, що задовольняє особисті потреби громадян, хоча тут й мають місце позитивні екстерналії для всього суспільства. Виділення його в ринок соціально-культурних послуг виправдано у випадку обмеження всіх медичних послуг групою суспільних. Але якщо медичні послуги виступають як індивідуальні блага, їх можна відносити, подібно іншим послугам і продуктам, до споживчого ринку, на якому діють і з певними обмеженнями ринкові закони.

Сутність ринку медичних послуг багатогранна. Її пізнання можливе лише на основі системного підходу та виявлення у взаємозв'язку різноманітних елементів його структури, на базі використання широкого спектру критеріїв – медичних, соціальних, економічних, інституціональних.

Література:

1. Акопян А.С., Райзберг Б.А., Шиленко Ю.В. Экономические проблемы здравоохранения. – М.: Инфра-М, 2000. – С.75-81.
2. Міжгалузева комплексна програма “Здоров'я нації” на 2002-2011 роки. – К. – 2002. – С.67.
3. Clewer A., Perkins D. Economics for Health Care Management. – London, Harlow: Financial Times Prentice Hall Europe, 1998. – P.130.
4. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С.60-61.
5. Clewer A., Perkins D. Economics for health care management. – London, Harlow: Financial Times Prentice Hall Europe, 1998. – P.3-5, 133-139.
6. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. – М.: Наука, 2001. – С.145.
7. Салтман Р.Б., Фигейрас Дж. Реформы системы здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий: пер.с англ. – М.: ГЭОТАР МЕДИЦИНА, 2000. – С.75-81.
8. Стан здоров'я населення України та діяльність медичної галузі. – 2007 – Київ. – С.237.
9. Бизнес. – 2005– 17 мая – № 20. – С.112.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БІЗНЕС-АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ (ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ АВІАЦІЙНОГО ПЕРСОНАЛУ)

У статті досліджується сучасна система підготовки і перепідготовки авіаційного персоналу в контексті перспектив розвитку бізнес-авіації в Україні.

This article researches the modern aviation personal's training and retraining system in context of Ukrainian business-aviation perspectives development.

Ключові слова: авіакомплекс, повітряне судно, тренувальні літаки ультралайт, ринок авіаційних послуг, міжнародні авіалінії, міжнародні авіаційні стандарти.

Key words: aviacomplex, airplane, training airplanes ultralight, market of aviaservice, international airlines, international aviation standarts.

На момент розпаду СРСР сфера підготовки авіаційного персоналу в Україні мала величезний потенціал, матеріально-технічну та наукову бази. З отриманням незалежності нашою державою, перед економікою в цілому, а найбільше - перед авіаційною галуззю, яка завжди була показником науково-технічного прогресу держави поряд з космічною галуззю, відкрилися широкі можливості по вдосконаленню своєї діяльності, залученню провідних світових технологій, світового авіаційного досвіду. Однак, нажаль, вітчизняна авіаційна галузь, маючи роками напрацьовані процеси, механізми, підходи та методи, неадекватно зреагувала на ці нові можливості і вчасно не перебудувалася так, щоб проблема розпаду СРСР перетворилася на можливість подальшого розвитку на основі міжнародних стандартів і світового рівня досвіду.

Підпорядкування сфери підготовки авіаційних фахівців до Міністерства освіти відбулося без врахування особливостей авіаційної галузі. Внаслідок відсутності в цьому державному органі авіаційних фахівців, методичного та інспекторського персоналу, який би міг забезпечити належну організацію та контроль за навчальними процесами та за результатами підготовки авіаційного персоналу ускладнились проблемами формування сучасних кадрів для вітчизняної авіації. Авіаційні вищі начальні заклади отримали можливість самостійно обирати напрямки підготовки фахівців, тому орієнтуючись на більш прибуткові сфери в надані освіти, вони зразу ж перформатували свою діяльність не у сферу інтенсивних, а у сферу екстенсивних форм розвитку почали підвищувати свій «формальний» статус (збільшувати кількість навчальних годин, викладачів, професорсько-викладацького складу та наукових працівників). Навчальні програми були побудовані так, що підготовка суто авіаційних фахівців була значною мірою скорочена за рахунок введення таких напрямків підготовки, які не мають відношення до льотної діяльності, а саме - бухгалтерів, економістів, менеджерів з туризму та інших. В результаті цього, наприклад, Кіровоградське вище льотне училище одразу ж перетворилось на Державну льотну академію України [1]. Тобто, запрацювала на повну силу формула власного виживання і школи льотної підготовки почали перетворюватися в «академії». Якщо до такої

метаморфози такі школи тренували пілотів протягом 3 років і вже на другому році вони забезпечували проходження льотної підготовки, то тепер «академії» ввели п'ятирічне навчання за рахунок таких предметів, як фізика, хімія і інші замість льотної підготовки та суто авіаційних дисциплін. Кількість дисциплін та відповідних лекційних занять, які опановують випускники, збільшились, так як і час на їх підготовку, але льотна підготовка зійшла нанівець, оскільки курсанти, замість опанування азів авіаційної теорії та набуття необхідної відповідної льотної практики, спрямовували всі зусилля на оволодіння різними дисциплінами, які їм в льотній діяльності практично, не знадобляться. Міністерство освіти і науки дозволило цій ситуації розвиватися, в результаті чого з авіаційних навчальних закладів замість повноцінних льотних фахівців почали випускатися спеціалісти, які хоч і мали диплом про вищу авіаційну освіту, але фактично не мали права літаководіння на тих типах ПС, які експлуатуються в авіапідприємствах та авіакомпаніях України.

Авіаційні навчальні заклади розпродали парки своїх повітряних суден (ПС) в авіакомпанії України і закупили дешеві аматорські літаки ультралайт НАРП, які не відповідають вимогам навчального літака. Так, зараз тільки один авіаційний навчальний заклад, а саме Державна льотна академія України, готує пілотів літаків, випускники якої проходять льотну підготовку на тренувальних літаках типу НАРП, а також на транспортному літаку АН-2. Після цього вони отримують свідоцтво приватного пілота, а для роботи на таких найбільш використовуваних транспортних літаках в Україні, як Антонов, Яковлев, Туполев, Іллюшин, Боїнг та Аеробус різних модифікацій потрібна наявність свідоцтва комерційного пілота, отримання якого вимагає проходження окремих спеціальних наземних та льотних програм підготовки у навчальних закладах. Таким чином, рівень підготовки випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ), не відповідає вимогам спеціального реєстру «Запасу льотного персоналу» (розробленого і підготовленого ще за часів СРСР), згідно якого прогнози потреби галузі забезпечувалися персоналом протягом 10 років. Наразі, коли авіаційні фахівці не готувалися вже, фактично, 17 років, цей запас скінчився і без поповнення молодими авіаційними спеціалістами всі авіакомпанії України постали перед критичним дефіцитом льотних та інженерних кадрів [2].

Проблема відсутності підготовки авіаційного персоналу була також викликана ще однією причиною. Міністерство освіти і науки України (МОН України), якому підпорядковані авіаційні навчальні заклади, не співпрацює з Міністерством-замовником авіаційних кадрів, тобто з Міністерством транспорту України і тому воно не орієнтується в тому, скільки і яких спеціалістів потребує авіаційна галузь. У іншому випадку існував би чіткий прогноз потреб авіаційної галузі у спеціалістах тих чи інших професій. Для прикладу, ще у 1995 році в Україні існувала певна кількість авіаційних підприємств та авіакомпаній, з певним парком повітряних суден, з певною кількістю польотів та з певною кількістю льотного та інженерно-технічного персоналу того чи іншого віку. Виходячи з цього, прогнозувалося принаймні на 2-3 років наперед потреби авіакомпаній у авіаційному персоналі на короткострокову перспективу. На жаль,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

сьогодні подібних прогнозів на коротко-, середньо (4-5 років), а там паче, на довгострокову перспективу (7-10 років) не існує, як не існує відповідного експертного аналізу парку ПС, які експлуатуються авіакомпаніями та авіапідприємствами України. Як приклад, необхідно зазначити, що наразі, в той же час, в Україні існує ефективна практика Укрзалізниці. Залізничні навчальні заклади підпорядковані Укрзалізниці, і вони повністю справляються з підготовкою відповідного кваліфікованого персонал. До того ж, авіаційна галузь, як авангард економічного, наукового та технічного розвитку країни, має тенденцію постійно розвиватися. Враховуючи, що після розпаду СРСР перед авіаційною галуззю постала проблема інтеграції до європейського та світового авіаційного співтовариства, а також виконання вимог та рекомендацій ICAO, IATA, EASA та інших світових організацій, що регулюють діяльність авіації, державні органи авіаційної влади і експлуатанти повинні швидко реагувати та запроваджувати ці нові для них вимоги у свою діяльність, щоб достойно працювати на світовому ринку авіаційних послуг [3].

Які кроки необхідно здійснити вже сьогодні?

По-перше, МОН України необхідно чітко визначити напрямки, професії та види авіаційної підготовки, які зараз найактуальніші для авіакомпаній та авіаційних підприємств нашої держави. З цією метою доцільно вивчити, скільки авіаційних фахівців лишають роботу з «природних» причин, тобто за віком, і розробити систему забезпечення кадрами через запровадження напрямлень випускників, що отримуватимуть належну підготовку, для працевлаштування в авіакомпаніях. Варто внести зміни у класифікатор професій у відповідності із рівнем кваліфікації підготовки пілотів для літаків бізнес-класу узгоджуючи із міжнародними компаніями такими як MSP, ISP, GSSI. Доцільно було б залучити до підготовки та перепідготовки кадрів для авіації Державний фонд зайнятості.

По-друге, для негайного виправлення ситуації, що склалася з підготовкою авіаційного персоналу, на базі провідних та авторитетних авіаційних компаній необхідно створити льотні школи підготовки авіаційного персоналу (як державні, так і приватні з системою держконтролю якості), з їх підпорядкуванням Міністерству транспорту та зв'язку України, так і Державному органу контролю якості (як це прийнято у провідних авіаційних державах Заходу). Такі школи повинні мати навчальні програми, які б забезпечували підготовку їх курсантів у суворій відповідності до вимог національного та міжнародного авіаційного законодавства та виходячи з реальних потреб кінцевого замовника авіаційних кадрів - експлуатантів. Вищі навчальні заклади, які на сьогоднішній день готують приватних пілотів, не в змозі забезпечити потреби експлуатантів, а державні і приватні льотні школи могли б ефективно, без надмірних витрат та без збитків для існуючих навчальних закладів протягом 2-2,5 років заповнити нішу авіаційної галузі фахівцями, у яких є потреба, приймаючи на навчання та перенавчання випускників вищих навчальних закладів. При цьому необхідно взяти до уваги, що на сьогоднішній день в міжнародних закордонних центрах витрати, які пов'язані з отриманням сертифікату міжнародного зразку на право управління ПС

складають 25–50 тис. дол. на одну людину. Таким чином, створення в Україні аналогічного сертифікаційного центру може суттєво скоротити величезні витрати та працевлаштувати українських громадян та гарантувати високий рівень оплати праці.

По-третьє, наступним кроком до виправлення ситуації, на нашу думку, є необхідність внесення змін до відповідних законодавчих актів. Це стосується пенсійного законодавства, згідно якого зараз льотні спеціалісти, які вийшли на пільгове пенсійне забезпечення, при поновленні на роботі, втрачають можливість отримання пільгової пенсії. В умовах дефіциту кадрів необхідно змінити це положення так, щоб льотні фахівці, які вийшли на пенсію і потім повернулись на льотну роботу, мали змогу отримувати окрім заробітної плати також і пенсію. Цей підхід успішно запровадили в Росії і досвід доводить доцільність, правильність та ефективність такого підходу [4]. Для поповнення авіаційної галузі необхідним льотним та інженерно-технічним персоналом, який готуватиметься у вищезгаданих льотних школах, необхідно розробити такі програми підготовки, які б повністю відповідали вимогам вітчизняного та міжнародного авіаційного законодавства та вимогам ICAO, IATA, EASA та інших міжнародних організацій, що регулюють діяльність цивільної авіації та підготовку персоналу для авіаційної галузі. Оскільки, необхідно також враховувати конкретні потреби авіаційних підприємств України в авіаційному персоналі необхідно, щоб ВНЗ та льотні школи в першу чергу орієнтувалися на потреби вітчизняних авіапідприємств та авіакомпаній в льотному та інженерно-технічному персоналі.

По-четверте, нестачу льотного персоналу в Україні можна тимчасово поповнити, запросивши на роботу в Україну авіаційних фахівців з інших країн. Для того, щоб такі фахівці мали змогу працювати в Україні, їм доводиться проходити процедуру легалізації своїх свідоцтв авіаційного персоналу та виконувати вимоги паспортного режиму перебування в Україні. Ці процедури та правила надто довготривалі та ускладнені, а це неприйнятне для авіації нашого часу [5]. Тому необхідно спростити процеси легалізації посвідчень члена екіпажу та паспортний режим.

По-п'яте, необхідно легалізувати той льотний персонал, який має українські льотні свідоцтва і працює за кордоном нелегально. Для цього Державна авіаційна адміністрація повинна створити банк даних авіаційних фахівців, у якому б містилася персональна інформація про льотний та інженерно-технічний персонал. Також необхідно в обов'язковому порядку запровадити в Україні посвідчення члена льотного екіпажу (crew – members certificate) з суворим дотриманням їх видачі, реєстрації та обліку.

Таким чином, для вирішення проблеми підготовки льотного та інженерно-технічного персоналу та зменшення дефіциту льотного та інженерно-технічного складу, що має місце в авіакомпаніях та авіаційних підприємствах України, доцільним буде виконання низку наступних заходів:

1. Створити льотні школи на базі провідних авіаційних компаній для підготовки льотного та інженерно-технічного персоналу; забезпечити підготовку такого персоналу

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

у відповідності до попиту, що існує на сьогодні в Україні, у відповідності до вимог міжнародного та вітчизняного авіаційного законодавства, ICAO, IATA, EASA та інших міжнародних організацій, що регулюють діяльність цивільної авіації;

2. Спростити процедуру легалізації свідоцтв членів льотного екіпажу, отриманих в інших країнах; та спростити паспортний режим перебування в Україні закордонних авіаційних фахівців;

3. Створити банк даних на рівні Інтернет-сайту Державної авіаційної адміністрації, в якому б розміщувалася персональна інформація про льотних фахівців;

4. Запровадити посвідчення члена льотного екіпажу (crew – members certificate) з суворим дотриманням їх видачі, реєстрації та обліку.

5. Запровадити флай – паспорт для членів льотного екіпажу.

Отже, для вирішення питання щодо підготовки та перепідготовки авіаційного персоналу необхідно першочергово внести зміни до деяких законодавчих актів. Також, необхідно на базі провідних та авторитетних авіаційних компаній створити льотні школи підготовки авіаційного персоналу, створити сертифікаційні центри для отримання дозволів на польоти, залучити іноземних авіаційних фахівців для навчання та передачу досвіду, легалізувати сертифікати пілотів, створити базу даних авіаційного персоналу.

Література:

1. Особенности регулирования деятельности деловой авиации (авиации общего назначения) в зарубежных странах // изд. Бизав. – 2008.
2. Програма підготовки авіаційного персоналу в галузі авіаційної безпеки // Наказ МТУ від 17.02.03 №109, реєстрація МЮУ 17.04.03 за №310/7631.
3. www.icao.int - Міжнародна організація цивільної авіації ICAO.
4. Конвенция о международной гражданской авиации от 07.12.1944 г. со внесенными изменениями с 1 по 9 издание 2007 года.
5. Програма підготовки авіаційного персоналу в галузі авіаційної безпеки // Наказ МТУ від 17.02.03 №109, реєстрація МЮУ 17.04.03 за №310/7631; Постанова КМУ від листопада 2006 р. № 1526 «Про положення про Державну авіаційну адміністрацію».

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ

В статті визначені основні напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в Україні на різних рівнях оцінки. Удосконалення нормативно-правового забезпечення та регулювання консалтингової діяльності й розробка та використання методик вибору консалтингової компанії визначено як основні напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом.

In the article basic directions of efficiency of consulting activity increasing in personnel management in Ukraine are certain on the different levels of estimation. Perfection of the normatively-legal providing and adjusting of consulting activity, development and use of methods of choice of consulting company is certain as basic directions of increase of efficiency of consulting activity in personnel management.

Ключові слова: Ефективність консалтингової діяльності, управління персоналом, рейтинг, методика вибору консалтингової компанії.

Keywords: efficiency of consulting activity, personnel management, rating, methods of choice of consulting company.

Консалтингова діяльність з управління персоналом реалізується на чотирьох рівнях: макро- (держава), мезо- (регіон), мікро- (консалтингова компанія; підприємство-замовник консалтингових послуг) та нанорівні (консалтинговий проект). Враховуючи особливості консалтингової діяльності з управління персоналом, ефективність консалтингової діяльності розраховується за наступними напрямками: виробничим, трудовим та інвестиційним. Основними показниками для розрахунку ефективності консалтингової діяльності є обсяг реалізованих послуг (без ПДВ, акцизу); операційні витрати з реалізованих послуг; фонд оплати праці штатних працівників; валові капітальні інвестиції.

Результати проведеної оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в Україні свідчать, що у 2004-2007 рр. за даними офіційної статистичної звітності, діяльність консалтингових компаній в Україні була збитковою, тому ефективність діяльності з надання консалтингових послуг та ефективність капітальних інвестицій мають від'ємні значення. Водночас, позитивні значення ефективності трудової діяльності персоналу в досліджуваному періоді суттєво впливають на зростання ефективності консалтингової діяльності. Слід зазначити, що використання офіційних статистичних даних щодо консалтингових послуг в Україні ускладнене наступними об'єктивними причинами:

1) офіційна статистика в Україні не виокремлює консалтинг як вид економічної діяльності та включає відповідні показники діяльності консалтингових компаній у звіти

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

про фінансові результати компаній, що займаються операціями з нерухомим майном, інжинірингом, операціями з оренди;

2) при оцінюванні обсягів валового доходу в сфері консалтингової діяльності є небезпека серйозної похибки врахування доходів підприємств, які за статусом відносяться до консалтингових, але реально функціонують в інших сферах економічної діяльності. Внаслідок відсутності обов'язкової сертифікації та ліцензування виокремити консалтингові послуги в діяльності окремих підприємств можливо лише за добровільною згодою останніх. Тому добровільне декларування консалтинговими компаніями обсягу та структури виручки дозволить сформувати достовірну інформаційну базу для дослідження величини та структури ринку консалтингових послуг, визначення динаміки ринкових сегментів, складання рейтингів цих компаній тощо [5, с. 100]. Сформувати рейтинг консалтингових компаній в Україні намагалися дослідники Рейтингової агенції «Експерт-Рейтинг». Але з 170 консалтингових компаній, які були запрошені до участі в дослідницькому проекті, в опитуванні взяли участь тільки 18 компаній [7].

В Україні на консалтингову діяльність мають значний вплив наступні чинники, що знижують якість надання консалтингових послуг: 1) низький рівень нормативно-правового регулювання з боку держави, відсутність контролю за якістю консалтингових послуг; 2) низький рівень методичного забезпечення оцінки якості та ефективності консалтингових послуг, що стримує розвиток консалтингу та його широке використання; 3) висока міра невизначеності та непередбачуваності економічного середовища в Україні, пов'язана з кризовими явищами в економіці, що ускладнює розвиток ринку консалтингових послуг. Зазначені чинники дозволяють визначити основні напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом (табл. 1).

Удосконалення нормативно-правового забезпечення та регулювання консалтингової діяльності в сучасних умовах є важливим резервом підвищення якості надання консалтингових послуг, оскільки в Україні немає єдиного підходу до розрахунку ефективності використання консалтингових послуг підприємствами – замовниками (як для консалтингових послуг в цілому, так й для послуг з управління персоналом зокрема). Перелік видів консалтингових послуг на законодавчому рівні визначений у Класифікації видів економічної діяльності ДК 009:2005 [1], затвердженому наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 26 грудня 2005 р. № 375 із змінами і доповненнями, внесеними наказами Держспоживстандарту України від 26 лютого 2007 року № 40, від 2 лютого 2009 року № 56. В Класифікаторі професій ДК 003:2005, затвердженому наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 26 грудня 2005 р. № 375 в розділі 2419.2 консультантів визначають як «Професіоналів у сфері маркетингу, ефективності підприємництва, фінансової діяльності, раціоналізації виробництва та інтелектуальної власності» [2].

Таблиця 1. Основні напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в Україні

Рівні оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом				
Макрорівень (Держава)	Мезорівень (Регіон)	Мікрорівень		Нанорівень (Консалтинговий проект)
		(Консалтингова компанія)	(Підприємство-замовник консалтингових послуг)	
Напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом				
<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення нормативно-правового забезпечення та регулювання консалтингової діяльності; - посилення контролю за якістю надання консалтингових послуг; - покращення методичного забезпечення оцінки ефективності консалтингових послуг; - запровадження систематичного моніторингу основних показників діяльності консалтингових компаній та якості надання їх послуг; - проведення подальших теоретичних та практичних досліджень з питань ефективності консалтингової діяльності в Україні. 	<ul style="list-style-type: none"> - покращення консалтингової підтримки управлінських рішень в регіонах України (з урахуванням рівня їх соціально-економічного розвитку та виробничої спеціалізації); - покращення якості консалтингових послуг в регіонах. 	<ul style="list-style-type: none"> - покращення ресурсного забезпечення консалтингових компаній; - підвищення рентабельності надання консалтингових послуг; - розширення профілю клієнтів консалтингових компаній за рахунок активізації попиту малих та середніх підприємств; - розробка нових видів послуг; - підвищення кваліфікації і компетентності працівників. 	<ul style="list-style-type: none"> - розробка і використання методики вибору консалтингової компанії; - вдосконалення співробітництва з консалтинговою компанією; - використання ефективної методики відбору консалтингових проєктів. 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення оптимального бюджету консалтингового проєкту; - оптимальний підбір групи консультантів; - узгодження параметрів проєкту з його цілями та завданнями.

Питаннями покращення методичного забезпечення консалтингової діяльності та контролю за якістю надання консалтингових послуг займаються такі організації як Європейська федерація консультантів з управління (European Federation of Management Consultancies Associations), Асоціація фірм з управлінського консультування (Association of Management Consulting Firms) та Українська асоціація менеджмент-консультантів (УАМК), однак єдиного підходу до оцінки ефективності консалтингових послуг розроблено не було.

Запровадження систематичного моніторингу основних показників діяльності консалтингових компаній та якості надання їх послуг на державному рівні сприятиме розкриттю інформації щодо основних компаній, які надають консалтингові послуги в Україні для споживачів їх послуг; покращить процес вибору консалтингової компанії, а також підвищить відповідальність компаній щодо розкриття інформації в фінансовій та статистичній звітності, якості надання їх послуг.

Щодо теоретичних та практичних досліджень з питань ефективності консалтингової діяльності, слід зазначити, що значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, у працях яких досліджуються окремі питання консалтингової діяльності, розглядають консалтинговий процес переважно з точки зору консультантів. Питання реалізації консалтингового процесу в консалтингових компаніях представлені у працях А.О. Блинова, М. Зильбермана, Ю.Д. Красовського, М. Кубра, Г. Липпит, К. Макхема, О.К. Трофімової, М.Л. Тюнякіна, Ю.В. Чернова, Т.Г. Шеремет, Р.К. Юксвярова; розвитку персоналу в консалтингових компаніях – М. Зильбермана, М. Кубра, Г. Липпит; технології управлінського консультування – С.В. Козаченко, Ю.Д. Красовського, М. Кубра, В.Е. Растимешина, Ю.В. Чернова, Р.К. Юксвярова; оцінки ефективності консалтингової діяльності – В.І. Алешникової, Г.Н. Бутиріна, В.А. Верби, Г.В. Жаворонкової, С.В. Князя, С.В. Козаченко, В.М. Петрової, О.К. Трофімової.

Питанням використання консалтингових послуг підприємствами-замовниками присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених – В.І. Алешникової, Р. Девіса, Е. Дея, Т. Кларка, С.В. Козаченко, М. Кубра, А.П. Посадского, в яких розглядаються передумови запрошення консультантів, питання вибору консалтингової компанії, розробки технічного завдання консультантам, організації ефективної взаємодії персоналу підприємства-замовника та співробітників консалтингової компанії-постачальника послуг. Однак, проведені дослідження присвячені загальним питанням теорії та практики консалтингової діяльності. Особливостям використання консалтингових послуг за видами економічної діяльності присвячена незначна кількість досліджень, які проводились Т.О. Рибаквою у машинобудуванні, О.К. Трофімовою в промисловості, Л.І. Калачевською, Н.І. Лобановим, В.Н. Тебенко в сільському господарстві. Недостатня увага вітчизняних та зарубіжних науковців до питань використання підприємствами консалтингових послуг в конкретних сферах господарської діяльності, а також щорічно зростаючий попит підприємств-замовників на консалтингові послуги з управління персоналом свідчать, що проведення подальших теоретичних та практичних досліджень є важливим напрямом підвищення ефективності консалтингової діяльності в Україні.

Зростання ролі управління персоналом в підвищенні ефективності діяльності підприємств, збільшення обсягів споживання консалтингових послуг, нерівномірність розподілу консалтингових компаній та різний рівень соціально-економічного розвитку регіонів України зумовлюють актуальність оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в регіонах України, результати якої свідчать про позитивну динаміку показників ефективності в 2003-2008 рр., однак незважаючи на незначну варіацію темпів зростання ефективності консалтингової діяльності в регіонах, спостерігається значна нерівномірність їх зростання в порівнянні з м. Київ (рис. 1).

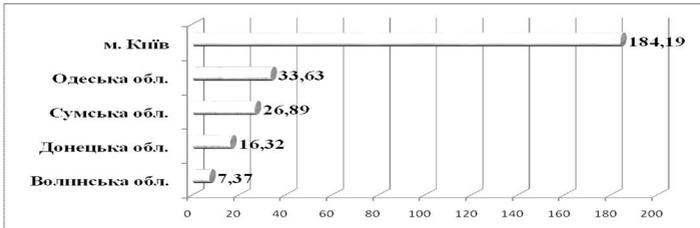


Рис. 1 Регіони-лідери за обсягами реалізації консалтингових послуг з управління персоналом юридичним особам у 2008 р., млн. грн.

Примітка. Побудовано автором за даними Статистичного щорічника України за 2008 р. [3]

Рейтинг регіонів за ефективністю консалтингової діяльності з управління персоналом у 2003-2008 рр. наведений у статті [4, с. 49]. Оцінка ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в регіонах дозволяє виявити наступні резерви підвищення ефективності консалтингової діяльності: покращення консалтингової підтримки управлінських рішень в регіонах України (з урахуванням рівня їх соціально-економічного розвитку та виробничої спеціалізації); покращення якості консалтингових послуг в регіонах.

Для консалтингової компанії, що надає послуги з управління персоналом, ми виділяємо такі напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності:

- 1) покращення ресурсного забезпечення консалтингових компаній;
- 2) підвищення рентабельності надання консалтингових послуг;
- 3) розширення профілю клієнтів консалтингових компаній з рахунок активізації попиту малих та середніх підприємств;
- 4) розробка нових видів послуг;
- 5) підвищення кваліфікації і компетентності працівників.

На мікрорівні для підприємств – замовників консалтингових послуг напрямами підвищення ефективності консалтингової діяльності є:

- 1) розробка методики вибору консалтингової компанії;
- 2) вдосконалення співробітництва з консалтинговою компанією;
- 3) використання ефективної методики відбору консалтингових проєктів.

За даними довідника «Пошук та розвиток персоналу в Україні», в Україні налічується понад 130 вітчизняних та зарубіжних компаній, які надають консалтингові послуги з управління персоналом [6, с. 8], що свідчить про актуальність розробки методики вибору консалтингової компанії для вітчизняних підприємств – замовників консалтингових послуг з управління персоналом. Проведене дослідження підходів до вибору консалтингової компанії, представлених у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, дозволяє зробити висновок про доцільність використання методу експертних оцінок для вибору консалтингової компанії, однак подальшої деталізації потребує перелік критеріїв залежно від наявних проблем в управлінні персоналом на підприємствах – замовниках.

На рівні консалтингового проекту важливими напрямками підвищення ефективності консалтингової діяльності є: приведення параметрів проекту у відповідність до його цілей та завдань, визначення оптимального бюджету консалтингового проекту, оптимальний підбір групи консультантів.

Визначені напрями підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом дозволяють: запропонувати заходи з державної підтримки подальшого розвитку консалтингових послуг з управління персоналом в Україні та контролю за якістю їх надання (запровадження систематичного моніторингу основних показників діяльності консалтингових компаній та якості надання їх послуг; розробка рейтингів консалтингових компаній; проведення спеціалізованих виставок та участь у фінансуванні консалтингових проектів на державних підприємствах); підвищити якість інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в сфері управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Література:

1. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2005 (із змінами і доповненнями, внесеними наказами Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 26 лютого 2007 року № 40, від 2 лютого 2009 року № 56) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN19567.html
2. Класифікатор професій ДК 003:2005, затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 26 грудня 2005 р. № 375 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.33456.2&nobreak=1>
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2009. – 567 с.
4. Брінцева О.Г. Оцінка ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом в регіонах України// Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2010. – № 6. – С. 43 – 50
5. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні // Стратегія економічного розвитку України. Зб. наук. праць – 2008. – № 22-23. – С. 97 – 104
6. Довідник «Пошук та розвиток персоналу в Україні». – К.: 2008. – 208 с.
7. Духненко В., Дуброва О. Неокласический консалтинг // Эксперт Украина. – 2006. – № 28 (78) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.experta.com/files/consult.pdf>

РОЗВИТОК ТА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Узагальнено теорії впливу фінансового розвитку на економічне зростання країни та визначено місце фінансової інтеграції в даних процесах. Досліджено особливості європейської фінансової інтеграції з метою виявлення її впливу на ефективність фінансової системи євро зони в сучасних умовах.

Theoretical approaches to the effect of financial development on economic growth are generalized and the role of financial integration in them is determined. Specific aspects of European financial integration are examined for discovering of its impact on the efficiency of the Euro zone financial system under modern conditions.

Ключові слова: економічне зростання, фінансова структура, ефективна фінансова система, фінансовий розвиток, фінансова інтеграція

Key words: economic growth, financial structure, efficient financial system, financial development, financial integration.

На сьогодні зростаюча взаємозалежність та переплетіння економік країн світу, яку викликав об'єктивний та внутрішньо суперечливий процес глобалізації з метою пошуку найбільш раціональних форм відтворення капіталу, призвели до численних шоків глобальної економіки. Остання світова фінансова криза спричинила крах кредитного ринку поряд із зростанням темпів інфляції у країнах світу, значно знизивши темпи їхнього економічного зростання, не оминувши і економіку України. Таким чином, існує нагальна необхідність підвищення ефективності фінансової системи України з метою забезпечення її подальшого економічного зростання.

Метою статті є систематизація теоретичних засад розвитку національних фінансових систем, їх інтеграції та ролі у економічному зростанні в умовах глобалізації. Основними методологічними підходами є комплексний порівняльний аналіз – міжконцептуальний на рівні основних теоретичних підходів до визначення змісту фінансового розвитку та фінансової інтеграції як факторів підвищення ефективності фінансової системи, а також макроекономічний аналіз з метою визначення факторів ефективного функціонування фінансової системи країн ЄС.

Даним питанням присвячені дослідження таких іноземних вчених, як Р.Левіна, Т.Бека, Ф.Алена, А.Бергера, Ф.Хартмана та інших вчених ЄЦБ, вітчизняних фахівців – Стукала Н.В., Шевченка В.Ю. Однак такі дослідження присвячені або проблемам фінансового розвитку, або фінансової інтеграції, проте зазначені процеси не були вивчені комплексно. Дослідження даних процесів в умовах світової фінансової кризи є надзвичайно актуальним, адже саме такі процеси можуть підвищити ефективність фінансової системи України і тим самим забезпечити її подальше економічне зростання.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

На думку Р. Левіна, існують протилежні точки зору щодо ролі фінансового сектору економіки у її економічному зростанні [1, с.1]:

I. Фінанси не впливають та економічне зростання: фінанси навіть не розглядалися у наукових роботах дослідників економічного зростання, вони лише відповідають змінам попиту у реальному секторі економіки (Робінсон, 1952 р.; Меєр та Сірс, 1984 р.; Лукас, 1988 р.).

II. Фінансовий ринок впливає на економічне зростання країни: фінансові інструменти, ринки та інститути можуть пом'якшити ефекти інформаційних та трансакційних витрат, що впливає на інвестиційні рішення, відсоткові ставки, технологічні інновації, створюючи стимули для розвитку відповідних типів угод, ринків та посередників, покращуючи показники довгострокового зростання (Голдсмит 1969 р., Мертон та Бодье 1995 р.; Дермігук-Кунт та Максимович 1996 р.; Левін та Бек 1997 р.; Ражан та Зінгалес 1998 р., тощо).

На думку Ф. Алена, наступною проблемою для подальших дискусій є питання внеску банків та фінансових ринків у економічне зростання країни [2, с.9-10]. Так, однією із найбільш важливих функцій фінансової системи, на думку Р. Левіна, є досягнення оптимального розподілу ризиків, а через те, що ринки у реальності не є досконалими, то потрібно шукати компроміс між двома типами фінансової системи: ринкоорієнтовною чи банкоорієнтовною [3, с. 9]. У своїх наступних працях Р. Левін розвиває свою теорію та виводить вже 4 теорії фінансової структури – ступеня, у якому фінансова система країни є ринко- чи банкоорієнтовна [4]:

I. Банкоорієнтований підхід (bank-based view): підтримує позитивну роль банків у мобілізації капіталу, ідентифікації кращих проектів, розподілі ризиків та підкреслює певні недоліки ринкоорієнтовної фінансової системи, які можуть перешкоджати економічному зростанню;

II. Ринкоорієнтовний підхід (market-based view): підтримує позитивну роль фінансових ринків у раціональному розподілі фінансових ресурсів, диверсифікації ризиків і адаптації їхніх послуг до потреб споживачів;

III. Концепція фінансових послуг (financial services view): мінімізує протиріччя між першими двома підходами та підкреслює важливість фінансових домовленостей (контрактів) у покращенні ринкової недосконалості та у забезпеченні фінансових послуг шляхом створення відповідного середовища;

IV. Концепція закону та фінансів (law and finance view): є особливим випадком попередньої концепції та передбачає важливість правової системи у розвитку фінансового сектору, що полегшує діяльність як фінансових ринків, так і посередників, а тому покращує ефективність розміщення капіталу.

Виходячи із розглянутих вище підходів та їхніх обмежень, при порівнянні фінансових систем різних країн доцільно використовувати більш широкий підхід, згідно якого тип фінансової системи не має значення, більш важливим є визначення тих елементів фінансової системи, що забезпечують її розвиток, враховуючи той факт, що різні фінансові структури можуть забезпечити однакову кількість та якість фінансових

послуг [3, с.23]. Однак, на думку А. Бергера, завдяки здатності мобілізувати, розміщувати та інвестувати заощадження суспільства діяльність банків має суттєвий вплив на розміщення капіталу, а отже і на економічне зростання, більше того банківська індустрія функціонує як величезний канал, через який нестабільність банківського сектору може передатись до інших секторів економіки [5, с.5]. Виходячи із цього, існує два різних підходи щодо визначення впливу банківської концентрації та конкуренції на стабільність фінансової системи, іншими словами впливу ринкової структури на конкурентну поведінку банків [6, с.8; 5, с.5-9; 7, с.7-10]:

1) підхід «концентрація-стабільність» (concentration-stability view), згідно якого концентрована банківська система із кількох великих інститутів є більш стабільною, бо такі банки можуть бути більш прибутковими, краще диверсифікованими, ними легше управляти, а тому вони є більш стійкими до шоків (Штігліц та Верз 1981 р., Маркус 1984 р., Раймонд 1984 р., Ален та Гале 2000 р., 2004 р., Бек 2008 р.). Так більш концентрована банківська система може краще забезпечувати «буфер» проти несприятливих шоків, забезпечуючи кращий банківський нагляд та ліквідність банків на однаковому рівні.

2) підхід «концентрація-нестійкість» (concentration-fragility view), згідно якого концентрована банківська система із кількох великих інститутів є менш стабільною, бо такі інститути негативно впливають на поведінку компаній та вони є більш ризикованими виходячи із принципу обраної політики «дуже великий, щоб збанкрутіти» (Бойд та Ранкл 1993 р., Мішкін 1999 р., ДеНіколо 2005 р.). Така надмірна ринкова сила дозволяє банкам підвищувати відсоткові ставки для компаній через своє монопольне становище на ринку, що у свою чергу змушує такі компанії брати на себе більші ризики.

Зважаючи на такі різні погляди, Т. Бек разом з А. Деміркумом-Кунтом та Р. Левітом провели дослідження на основі даних 69 країн світу за 1980-1997 рр. щодо визначення впливу банківської концентрації на ймовірність дисбалансу банківської системи від системних криз (ситуація, коли вся банківська система потерпає від значних втрат, таких як неповернення 10% позик порівняно із загальними активами банків, чи коли уряд вдається до екстраординарних дій – проголошення банківських канікул чи націоналізація більшої частини банківської системи) [8, с.4]. У результаті вони прийшли до висновків, що концентрація банківської системи завдяки регуляторним та інституційним факторам зменшує вірогідність того, що банки постраждають від системних криз. Однак, вони також довели, що загострення конкурентної боротьби не спричиняє фінансову нестійкість, а навпаки, добре розвинуті національні фінансові інститути стимулюють конкуренцію, яка їх захищає від системних банківських ризиків [8, с.23]. Дане дослідження підтверджує позитивний вплив як концентрації, так і конкуренції банківської системи на стабільність та здатність боротися із наслідками системних фінансових криз, що в першу чергу залежить від ефективної фінансової системи.

Фінансова система розміщує ресурси від агентів, які мають їх у надлишку, до агентів, які відчувають потребу в них. А тому фінансову систему можна визначити як

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

сукупність ринків, посередників та інфраструктури, за допомогою яких домогосподарства, корпорації та держава отримують фонди для своєї діяльності та інвестують свої заощадження [9, с.22], а їхнє співвідношення визначає структуру такої системи. Спеціалісти ЄЦБ на основі узагальнення існуючих теорій результативності фінансової системи виводять наступні рівні її аналізу [9, с.22-23]:

I. «Обумовлюючі» елементи фінансової системи (“conditioning” elements of financial system) – фундаментальні елементи, що не швидко змінюються, їх сприймають як заданими;

II. Результативність фінансової системи (performance of financial system) – показує як добре інформація виражається у цінах цінних паперів чи обсягах сек'юритизації;

III. Результативність економіки в цілому (performance of the economy as a whole) – досягнення стандартних економічних цілей (зростання, цінова стабільність).

Виходячи із цього, фінансовий розвиток визначається як процес, завдяки якому зміни обумовлюючих умов фінансового ринку перетворюються на фінансову та економічну ефективність [9, с.36]. До таких змін належать фінансові інновації, інституційні та організаційні зрушення у фінансовій системі, які у кінцевому результаті покращують результативність економіки в цілому. Такі зміни, на думку ЄЦБ, спричиняє і процес фінансової інтеграції.

Так ЄЦБ виводить наступне визначення інтегрованого фінансового ринку: ринок певної сукупності фінансових інструментів та/чи послуг є повністю інтегрованим, коли усі потенційні учасники ринку з однаковими суттєвими характеристиками (1) зустрічаються із однаковими правилами, коли вони вирішують мати діло із такими фінансовими інструментами та/чи послугами; (2) мають однаковий доступ до такої сукупності фінансових інструментів та/чи послуг та (3) із ними поводяться однаково, коли вони є активними учасниками на такому ринку [10, с.6]. Дане визначення включає в себе 3 важливі особливості: 1) існує незалежність фінансових структур країн регіону, 2) обмеження процесу посередництва можуть зберігатись навіть після завершення фінансової інтеграції, бо даний процес лише впливає на дані обмеження, 3) повна інтеграція вимагає однакового доступу інвесторів та позичальників незважаючи на їхню країну походження. Таке визначення фінансової інтеграції тісно пов'язане із законом однієї ціни – коли активи мають однаковий ризик та прибутковість, тоді вони мають бути визначені за однаковою ціною незалежно від того, де це відбувається. Однак закон однієї ціни не включає в себе того, що коли процес інвестування капіталу не дискримінується, тоді кожен інвестор може вільно використати будь-яку можливість купити чи продати цінні папери (arbitrage opportunities). Саме тому визначення ЄЦБ є більш ширшим.

Метою процесу фінансової інтеграції є отримання найбільш бажаного результату – добре функціонуючої фінансової системи, що дозволяє економіці країни повністю використовувати свій потенціал для зростання. Так, процес фінансової інтеграції має наступні взаємопов'язані переваги [10, с.7-8]:

- 1) надає додаткові можливості для розподілу ризику та згладжування споживання між регіонами: збільшення фінансових інструментів та спільної власності активів створюють додаткові можливості для диверсифікації портфеля та розподілу ризиків між регіонами;
- 2) спричиняє краще розміщення капіталу: повна ліквідація бар'єрів торгівлі, платіжних та розрахункових операцій дозволяє компаніям обирати найбільш ефективні торговельні, платіжні та розрахункові операції;
- 3) створює додаткові можливості для економічного зростання: збільшення фінансових потоків для інвестиційних можливостей внаслідок полегшення доступу них та пожвавлення конкуренції між регіонами забезпечують поглиблення фінансового розвитку, що прискорює економічне зростання країн.

Однак такі переваги від фінансової інтеграції можна отримати за умови досконалого розвитку фінансових ринків, бо саме за таких умов їхні агенти можуть досягнути повного розподілу ризиків та досконалого згладжування споживання. За інших умов фінансова інтеграція може принести переваги для одних гравців на ринку та недоліки для інших (через наслідки консолідації чи втрати певної долі ринку). Проте переваги від процесу фінансової інтеграції значно переважають його недоліки.

Таким чином, згідно рис.1. процеси фінансової інтеграції та фінансового розвитку є відмінними, однак взаємопов'язаними, бо вони обидва позитивно впливають на результативність фінансової системи. Так, Ф.Хартман стверджує, що фінансова інтеграція посилює фінансовий розвиток завдяки створенню нових можливостей фінансування, а фінансовий розвиток позитивно впливає на інтеграцію завдяки створенню нових фінансових інструментів, що полегшують торгівлю ризиками. Однак певні обмеження фінансового ринку (асиметричність інформації, різні інвестиційні цілі кредиторів та позичальників, розбалансованість капіталу поміж інвесторами, обмеження при обміні товарами), можуть заважати даному процесу [11, с. 5].

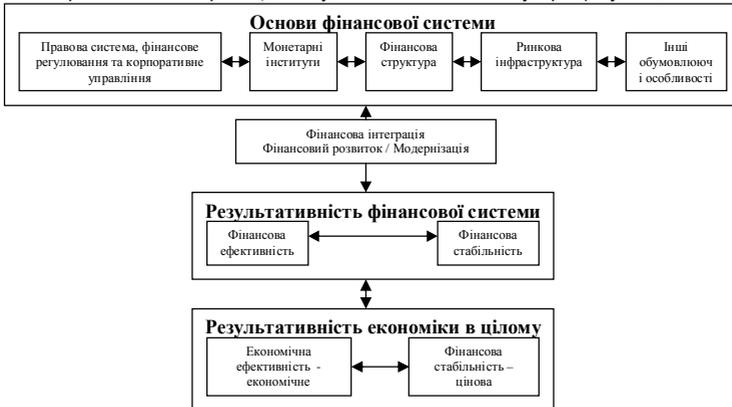


Рис. 1. Концепції фінансової системи та їхній взаємозв'язок [9, с.23; 11, с.11-12]

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

Отже, фінансова інтеграція та фінансовий розвиток покращують результативність фінансової системи, яка виражається у двох вимірах: її ефективності та стабільності. Так, ефективність фінансової системи являє собою умови, у яких наявний капітал у фінансовій системі розміщений поміж найбільш цінних інвестиційних можливостей за найменш доступною вартістю, що підтримує економічне зростання країни [9, с. 24]. У такій системі фінансові ринки є конкурентоспроможними, інформація є доступною, надійно та широко розповсюдженою, а конфлікти між її агентами є вирішеними через контракти, що забезпечуються добре функціонуючою правовою системою.

Дану теорію підтверджують проаналізовані нижче особливості європейської фінансової інтеграції. На основі порівняльного аналізу Ф.Хартман визначає фінансову структури Євро зони як таку, де фінансові інститути грають більшу роль, однак із подальшим розвитком інструментів фінансового ринку. Це пояснюється якісними змінами показників фінансового ринку під впливом процесів фінансового розвитку та фінансової інтеграції, що усунули найбільші перешкоди надання фінансових послуг між країнами ЄС. Даний процес забезпечує фінансову стабільність регіону завдяки більшим можливостям диверсифікації ризиків та безперешкодному виконанню операцій [12, с. 7]. Таким чином, згідно даних останнього звіту Євросистеми про фінансову інтеграцію у Європі, дані процеси вплинули на сегменти фінансової системи Євросони наступним чином [12, с. 9-43]:

1) розмір ринку капіталу:

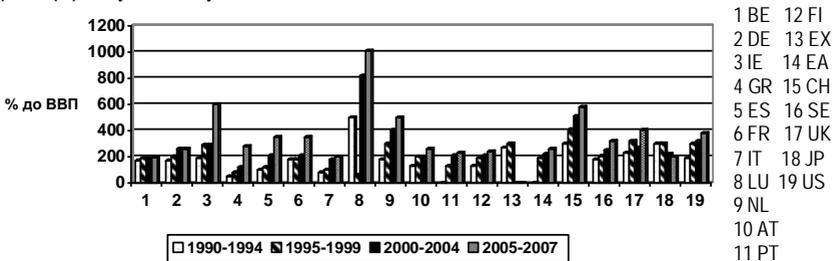


Рис. 2 Розмір ринку капіталу Євросони [12, с.9]

За останні 15 років розмір ринку капіталу постійно збільшується для всіх країн, що говорить про їхній фінансовий розвиток.

Підтримується унікальною політикою короткострокової відсоткової ставки та єдиною платіжною системою TAGRET. У таких умовах міжбанківські депозити на території Євро зони є субститутами. Так, фінансова криза останніх років негативно вплинула на грошовий ринок на національному рівні, спричинивши підвищення відсоткових ставок, однак ставки на міжнаціональному ринку залишались нижчими завдяки інтеграційним процесам, що створили додаткову ліквідність на наднаціональному рівні.

2) фінансова інтеграція на грошовому ринку:

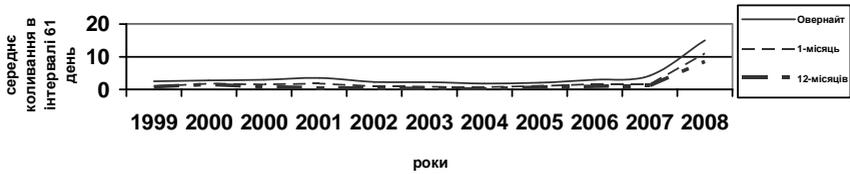


Рис. 3. Відхилення середньої ставки незабезпеченого міжбанківського фінансування між країнами Єврозони [12, с.14]

3) фінансова інтеграція на фондовому ринку:

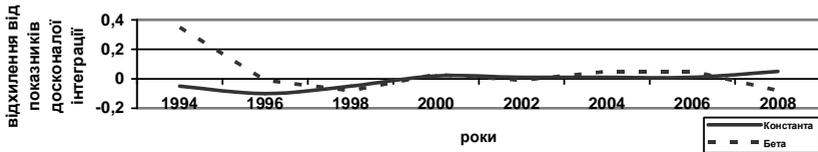


Рис. 4. Еволюція коефіцієнтів вирівнювання та бета для 10-річних державних облігацій Євро зони, зважених на урядовий ризик [12, с.18]

Інтеграція ринку державних та корпоративних цінних паперів значно посилилась завдяки тому, що Євро зона створила більш гармонізований ринок, який дозволив збільшити базу інвесторів. Однак фінансова криза спричинила певні відхилення, що пов'язані із тим, що кредитні ризики значно відрізняються поміж країн ЄС, впливаючи на їхню прибутковість по-різному.

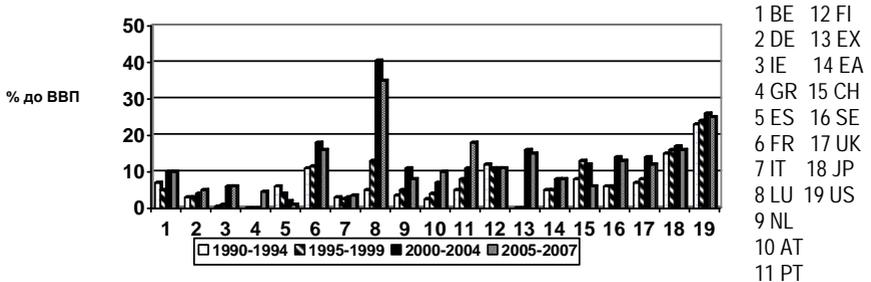


Рис. 5. Боргові цінні папери, емітовані нефінансовими корпораціями Євро зони [12, с.19]

Наступним показником фінансового розвитку фондового ринку Євро зони є збільшення операцій із сек'юритизації, що значно впливає на конкуренцію та інтеграцію на кредитному ринку шляхом створення нових можливостей для управління та перетворення кредитних ризиків.

4) фінансова інтеграція на ринку нерухомості:

На даному ринку спостерігається значне зростання, більше того, його показники

свідчать про те, що навіть нещодавня криза не вплинула на його подальший розвиток та інтеграцію.

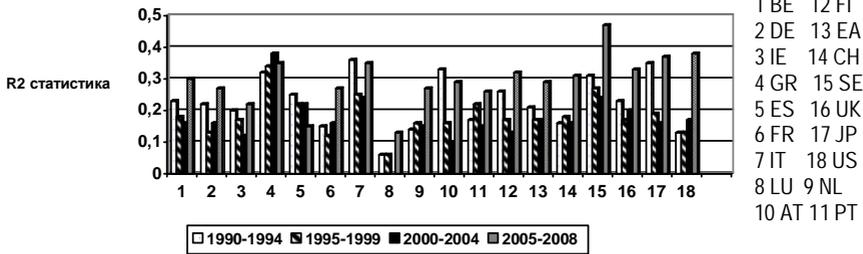


Рис. 6. Ціна специфічної інформації компаній на фондовому ринку Єврозони [12, с.24]

5) фінансова інтеграція банківського сектору економіки:

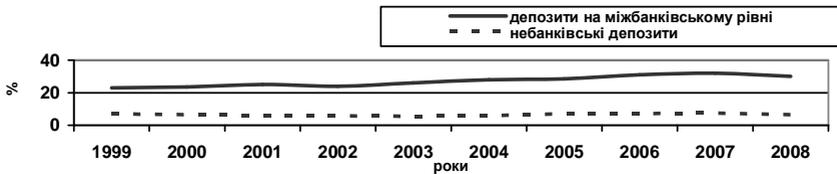


Рис. 7. Міжнародне забезпечення фінансовими послугами в Єврозоні (зобов'язання) [12, с. 41]

Роздільний банківський сектор економіки продовжує фрагментуватись, що пов'язано із виконанням місцевими банками нетрадиційних для них операцій в умовах конкуренції із фінансовими ринками, а на міжбанківському ринку продовжують поглиблюватись інтеграційні процеси. Однак кризові процеси змусили уряди країн-членів ЄС втрутитись у діяльність банків, відкривши нові можливості злиттів та поглинань з метою пошуку додаткового капіталу. Завдяки таким діям, а також завдяки високому рівню інтеграції даного сегменту на міжбанківському рівні, фінансова криза менш негативно вплинула, що дозволило підтримати конкурентоспроможність Євро зони на значному рівні.

Таким чином, наведені вище дані доводять, що подальші інтеграційні реформи у фінансовому секторі країн ЄС можуть бути важливим доповненням до позитивних ефектів їхнього фінансового розвитку, створюючи можливість подальшого економічного зростання їхніх економік навіть у кризових умовах.

Фінансовий розвиток та фінансова інтеграція є важливими факторами підвищення ефективності фінансової системи, вони позитивно впливають на економічне зростання шляхом усунення обмежень обміну та ефективного розміщення капіталу. Досвід країн ЄС показав, що зазначені якісні зміни допомогли створити додаткову ліквідність для банківського сектору та забезпечили тим самим фінансову стабільність регіону у кризовий

період, підтримавши конкурентоспроможність Євро зони на значному рівні. А тому, реформуючи фінансову систему України, потрібно використати досвід країн ЄС щодо поглиблення її фінансового розвитку та фінансової інтеграції, адже саме такі процеси можуть спричинити якісні зміни її елементів, що забезпечать їй здатність стабільно функціонувати, не зважаючи на негативні наслідки світової фінансової кризи.

Література:

1. Ross Levine. Finance and growth: theory and evidence [Electronic source] / Ross Levine // NBER Working Paper. — 2004. — No. 10766. — Access regime: http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/Publication/Forthcoming/Forth_Book_Durlauf_FinNGrowth.pdf;
2. Franklin Allen. Comparative financial systems: a survey [Electronic source] / Franklin Allen, Douglas Gale // FIC Working paper series. — 2001. — No. 01-15. — Access regime: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/01/0115.pdf>;
3. Ross Levine. Financial functions, institutions, and growth in sequencing? Financial strategies for developing countries [Electronic source] / Ross Levine : [Eds: Allison Harwood, Bruce L.R. Smith]. — Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1997. — Access regime: http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/Publication/1997_Book_Harwood_Functions1.pdf;
4. Ross Levine. Bank-based or market-based financial systems: which is better? [Electronic source] / Ross Levine // Journal of Financial Intermediation. — 2002. — Volume 11.— Issue 4. — P. 398-428 — Access regime: http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/finance/rlevine/Publication/2002_JF1_BB%20vs%20MBFS.pdf;
5. Allen N. Berger. Banking structures and financial stability / Allen N. Berger, Leora F. Klapper, Rima Turk-Ariss // WFIC Working paper series. — 2008. — No. 08-13. — Access regime: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/08/0813.pdf>;
6. Allen N. Berger. Bank concentration and competition: an evolution in marketing / Allen N. Berger, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine, Joseph G. Haubrich // Journal of Money, Credit & Banking. — 2004. — Vol. 36. — Access regime: http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/jmcb_intro_final.pdf;
7. Thorsten Beck. Bank competition and financial stability: friends or foes [Electronic source] / Thorsten Beck // WB Policy research working paper series. — 2008. — No. 4656. — Access regime: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/06/26/000158349_20080626083219/Rendered/PDF/wps4656.pdf;
8. Thorsten Beck. Bank concentration, competition, and crises: first results [Electronic source] / Thorsten Beck, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine // Journal banking and finance. — 2006. — Vol. 30. — No. 5. — P. 1581-1603. — Access regime: http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/Publication/Forthcoming/Forth_JBF_3RL_Concentration.pdf;
9. Financial integration in Europe [Electronic source] — Fr.: European Central Bank, 2008. — Access regime: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialintegrationineurope200804en.pdf>;
10. Measuring financial integration in the Euro area / [Lieven Baele, Annalisa Ferrando, Peter Hordahl et al.] // ECB Occasional Papers series. — 2004. — No. 14. — Access regime: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp14.pdf>
11. Philip Hartmann. The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe [Electronic source] / Philip Hartmann, Florian Heider et al. // ECB Occasional paper series. — 2007. — No. 72. — Access regime: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp72.pdf>;
12. Financial integration in Europe [Electronic source] — Fr.: European Central Bank, 2009 — Access regime: <http://www.ecb.eu/pub/pdf/other/financialintegrationineurope200904en.pdf>.

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: НАСЛІДКИ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК ЄВРОПИ

Систематизовано основні теоретичні підходи до визначення змісту, факторів та етапів еволюції фінансової глобалізації. Визначено основні методології вимірювання, наслідки та загрози фінансової глобалізації. Проаналізовано сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на стабільність економік, що формуються в Європі.

The paper summarizes main theoretical approaches to define contents, factors and evolution of financial globalization. It defines key methodologies to measure financial globalization, identifies its implications and risks, and studies recent trends in financial globalization and their impact on emerging Europe stability.

Ключові слова: фінансова глобалізація; фінансова стабільність; глобальна фінансова криза; глобальна економічна рецесія; країни, що формуються в Європі

Key words: financial globalization, financial stability, global financial crisis, global economic recession, emerging Europe

Глобальна економічна та фінансова криза поставила ряд нових запитань та викликів перед науковцями та державними службовцями як на глобальному так і на національному рівні. Що лежить в основі сучасної кризи? Які уроки потрібно винести? Як врегулювати глобальну фінансову систему та запобігти таким негативним явищам в майбутньому? Дані питання все частіше стають предметом обговорення політичних діячів на найвищому рівні, в тому числі на ряді самітів Великої двадцятки 2008 та 2009 років та на Світовому економічному форумі, що відбувся у січні 2010 р. у Давосі.

Причини сучасної кризи мають різне походження, проте її глобальний вимір відображає виклики зростаючих тенденцій глобалізації фінансових ринків національних економік. Як виявилось, фінансова глобалізація, як об'єктивний процес сучасної світової економіки, має багатоманітну та неоднозначну природу, а нерегульоване та неконтрольоване взаємопроникнення та взаємозалежність національних фінансових ринків може мати катастрофічні наслідки. В даному контексті все більшої актуальності набуває вивчення змісту, факторів, основних наслідків та загроз фінансової глобалізації.

Фінансова глобалізація є складним та багатфакторним процесом, а також визначається рядом різноманітних чинників, що зумовлює різноманітність підходів до вивчення цього процесу. Так, у наукових працях окремо досліджують процеси міжнародного руху капіталу, мобільності капіталу, міжнародної фінансової інтеграції та фінансової глобалізації.

Вивчення теоретичних аспектів міжнародної мобільності капіталу, міжнародної фінансової інтеграції та фінансової глобалізації було і є предметом дослідження чималої кількості закордонних та вітчизняних вчених.

Серед західних вчених, що вивчали дані питання можна виділити таких як Баель Л., Коуз М.А., Мілесі-Фереті Г.М., Мішкін Ф.С., Обстфельд М., Прасад Е., Рогоф К., Сорос Дж., Стігліц Дж., Тейлор А., Ферандо А., Шмаклер С. та інших. До основних російських фахівців в даному напрямку відносяться Макушкін А., Міркін Я.М., Хомініч А.П.. До найбільш відомих вітчизняних науковців, що вивчають сучасні процеси міжнародної фінансової інтеграції та фінансової глобалізації відносяться Боринець С.Я., Луцишин З., Лютий І., Міщенко В.І., Міщенко С.В., Науменкова С.В., Плотніков О., Рогач О.І, Шевченко В.Ю. та інші.

В той час як в даних роботах значна увага приділяється вивченню змісту, факторам та рушійним силам фінансової глобалізації, аналізу наслідків та загроз сучасних процесів інтеграції національних фінансових ринків приділяється недостатньо уваги.

Метою статті є визначення основних наслідків та загроз зростаючої глобалізації фінансових ринків для трансформаційних економік в Європі.

Для досягнення даної мети було поставлено наступні **завдання**: 1) систематизувати та узагальнити основні теоретичні підходи до визначення змісту, факторів та етапів еволюції фінансової глобалізації; 2) визначити основні наслідки та загрози фінансової глобалізації шляхом аналізу основних каналів трансмісії зовнішніх шоків до трансформаційних економік Європи.

Фінансова глобалізація є складним та багатфакторним процесом, що зумовлює складність у визначенні змісту, суті та факторів даного процесу. Аналіз основних етапів еволюції, теоретичних підходів та факторів фінансової глобалізації показав, що процес взаємопроникнення та взаємозалежності фінансових систем окремих країн пройшов складний та суперечливий шлях ще з часів Золотого стандарту та аж до настання нового етапу еволюції фінансової глобалізації в результаті глобальної фінансової та економічної кризи на початку 2008 року. Так, з 1870 р. фінансова глобалізація пережила п'ять етапів еволюції, які характеризувались то періодами інтенсивного зростання міжнародної мобільності капіталу, як під час введення фіксованих та плаваючих валютних курсів, то значно зменшувалась, як під час періоду світових війн, Великої депресії та регіональних та глобальних фінансових криз [1].

Еволюція міжнародної фінансової системи мала відображення і на **теоретичних підходах** до вивчення фінансової глобалізації. Так, дослідження, які проводились до другої хвилі фінансової глобалізації, а саме до 80-х років ХХ-го століття, коли власне і з'явився термін «глобалізація», були в основному зосереджені на виявленні факторів, які визначають причини та природу походження фінансової інтеграції та глобалізації. А вже з початку 1980-х років почали з'являтися теорії, що безпосередньо вивчали процеси фінансової глобалізації переважно в контексті її впливу на розвиток фінансових систем, їх ефективність та стабільність. Існують різні теоретичні підходи щодо вивчення окремих процесів фінансової глобалізації. До найбільш розповсюджених можна віднести дослідження макроекономіки відкритого типу, міжнародного руху капіталу та глобалізаційних процесів. Дослідження

макроекономіки відкритого типу базуються на моделі Мандела-Флемінга, які ввели поняття «несумісна трійця» та довели, що абсолютна мобільність капіталу може бути досягнута або за рахунок плаваючих валютних курсів та обмеження автономії монетарної політики, або ж у випадку фіксованих валютних курсів, але активної монетарної політики (Р.Мандел та А. Флемінг, М. Обстфельд та А. Тейлор). Моделі міжнародного руху капіталу показують, як в результаті вільного переміщення капіталу між країнами у пошуках найбільш оптимального його використання, фінансові системи національних економік стають більш інтегрованими та глобалізованими (Д. Кісінг, Р. Белдвін). Теоретичні підходи, засновані на дослідженні глобалізаційних процесів та глобальної фінансової нестабільності зосереджуються на вивченні негативного впливу зростаючої фінансової інтеграції та глобалізації на стабільність національних та міжнародних фінансових систем (Ф. Мішкін, Дж. Багваті, С. Шмаклер, П. Зойдо, М. Халак).

Чинники фінансової глобалізації є надзвичайно різноманітними та багаторівневими, які охоплюють сукупність глобальних, ресурсних, структурних, інституційно-регуляторних, валютних та інформаційно-інноваційних факторів [2, с. 11-12]. Крім того, фінансова глобалізація як поняття тісно взаємопов'язана із такими категоріями як міжнародна фінансова інтеграція, фінансова відкритість, мобільність капіталу, що зумовлює використання цих понять як синоніми в багатьох дослідженнях. В той же час аналіз основних етапів еволюції, теоретичних підходів та факторів фінансової глобалізації дозволили виділити два основних підходи до розуміння даного процесу. Так, у *широкому розумінні* фінансова глобалізація є системним явищем, що характеризує глобальну фінансову систему як єдине ціле, якій притаманні різні характеристики та фактори розвитку. За даним підходом міжнародна фінансова інтеграція є окремим чинником або фактором фінансової глобалізації, а міжнародна мобільність капіталу є чинником, який стимулює процеси фінансової глобалізації. У *вужькому ж розумінні* фінансова глобалізація та фінансова інтеграція є ніщо інше як процес, що характеризує інтернаціоналізацію національних фінансових систем, їх переплетіння та взаємопроникнення. А отже за своєю суттю та змістом це є процеси ідентичними, що й призводить до використання їх як синонімів у деяких наукових джерелах.

Вивчення основних **способів вимірювання** фінансової глобалізації показало, що існують дві різні методології вимірювання цього багатофакторного явища. За методологією МВФ виділяється *де факто* та *де юре* фінансова глобалізація. *Де юре* фінансова глобалізація пов'язана із юридичними аспектами лібералізації рахунку капіталу національних економік, а *де факто* фінансова глобалізація показує реальну взаємозалежність національних економік та вимірюється у кількісних та цінових параметрах. МВФ виділяє три категорії показників *де факто* фінансової глобалізації: засновані на вимірюванні кількісних параметрів, засновані на вимірюванні кореляції заощаджень та інвестицій та засновані на вимірюванні цінових параметрів. Найбільш поширеним підходом до вимірювання фінансової глобалізації є показники першої

категорії, аналіз яких проводиться по структурі платіжного балансу національних економік. Так, найбільш розповсюдженим показником даної категорії є такий, що вимірюється як *сума валових зовнішніх активів та зобов'язань відносно до ВВП* [3].

Другий підхід вимірювання фінансової інтеграції пропонує Європейський центральний банк (ЄЦБ). За його методологією при визначенні рівня міжнародної фінансової інтеграції використовується *закон однієї ціни*. ЄЦБ також виділяє три категорії показників вимірювання фінансової інтеграції: засновані на вимірюванні цін, оцінці впливу новин, та оцінці кількісних параметрів. Проте дані показники важко використовувати при співставленні рівня фінансової інтеграції різних країн світу, через відсутність необхідної статистики та різниці у інтерпретації тих чи інших видів показників [4].

Аналіз **наслідків фінансової глобалізації** ще раз підкреслив наскільки суперечливим та неоднозначним є цей процес. Так серед основних вигід фінансової глобалізації вчені виділяють диверсифікацію ризику, оптимальне розміщення капіталу, інвестиційне та економічне зростання та особливо розвиток та ефективність національних фінансових систем та фінансових інфраструктур. Проте, як показують дослідження МВФ, фінансова глобалізація має як ряд *прямих* так і *непрямих* наслідків. Так, міжнародний поділ ризику, накопичення капіталу та ефективне розміщення капіталу відноситься до прямих вигід, що призводять до зростання рівня ВВП та зменшення волатильності споживання. В той же час, існує ряд опосередкованих вигід від фінансової глобалізації, до яких відносяться розвиток фінансового ринку, інституційний розвиток, макроекономічна дисципліна тощо. Більше того, існує ряд певних *«граничних умов»*, які визначають, наскільки фінансова глобалізація може стимулювати розвиток національних економік, а наскільки вона їм може зашкодити. До таких *«граничних умов»* відносяться фундаментальні основи розвитку фінансової системи та ринкової економіки. Модель визначення наслідків фінансової глобалізації запропонована МВФ подається на рис. 1.

Наслідки фінансової глобалізації також залежать від структури та форми міжнародних потоків капіталу, які переважають у певній країні. Так, короткостроковий борговий капітал є найбільш волатильним та ризикованим, який дуже швидко вилучається з економіки підчас фінансових нестабільностей. В той же час капітал у вигляді прямих іноземних інвестицій є найбільш стабільним та таким, що приносить безліч додаткових вигод у вигляді менеджерських навичок, новітніх технологій, ноу-хау тощо.

Детальний аналіз **загроз фінансової глобалізації** показав, що вони мають дуже різноманітну природу походження та можуть передаватись по різним каналам трансмісії. Так, загрози від фінансової глобалізації можуть походити, як в результаті глобальних факторів, до яких відноситься циклічні зміни та світові відсоткові ставки, так і факторів, специфічних для окремої країни, таких як макроекономічна політика, рівень розвитку фінансової системи тощо. Загрози фінансової глобалізації можуть переливатись до національних систем шляхом різних каналів трансмісії зовнішніх

шоків. До таких каналів можна віднести торгіві, фінансові зв'язки, які підсилюються в умовах недосконалостей міжнародного фінансового ринку, а саме «зараження», стадної поведінки, спекулятивних атак, «фінансових пазирів» тощо. Схему загроз та трансмісії фінансових шоків від глобального ринку до національних економік зображено на рис. 2 [5].

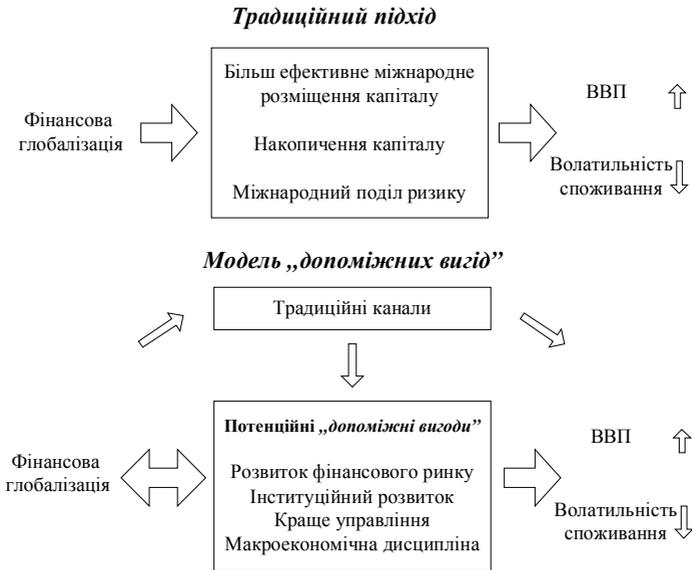


Рис. 1. Модель оцінки вигід від фінансової глобалізації за підходом МВФ [3, с. 34]

З урахуванням даних загроз особливого значення набуває проведення ефективної державної політики для попередження та врегулювання кризових явищ. Серед таких політик виділяють, зокрема, політику пруденційного контролю, а також політику з підтримки фінансової стабільності. Політика з підтримки фінансової стабільності визначається моніторингом та оцінкою основних показників фінансової стабільності, таких як макроекономічні умови, фінансові ринки, інститути та інфраструктура, з метою своєчасної ідентифікації потенційних ризиків; оцінкою стану фінансової стабільності на основі такого моніторингу; прийняттям превентивних заходів, та прийняттям заходів по ефективному вирішенню кризових ситуацій. Так, моніторинг та оцінка основних показників фінансової стабільності проводиться з певною періодичністю та її результати подаються у звітах фінансової стабільності. МВФ розробив методологію вимірювання показників фінансової стабільності, за якими вони поділяються на *базові та додаткові* та включають такі показники, як адекватність капіталу, якість активів, доходність та прибутковість, якість менеджменту, вразливість до ринкових ризиків. Такі звіти публікуються як на національному рівні так і на глобальному рівні. В той же час, серед основних інструментів по врегулюванню

кризових явищ, які можуть використовувати держави виділяють механізми залучення допомоги приватного сектору, підтримки необхідного рівня ліквідності через застосування схем кредиторів останньої інстанції, державного втручання у діяльність фінансових інституцій шляхом страхування депозитів фізичних осіб та рекапіталізації активів постраждалих фінансових інститутів [6, с. 304-305].

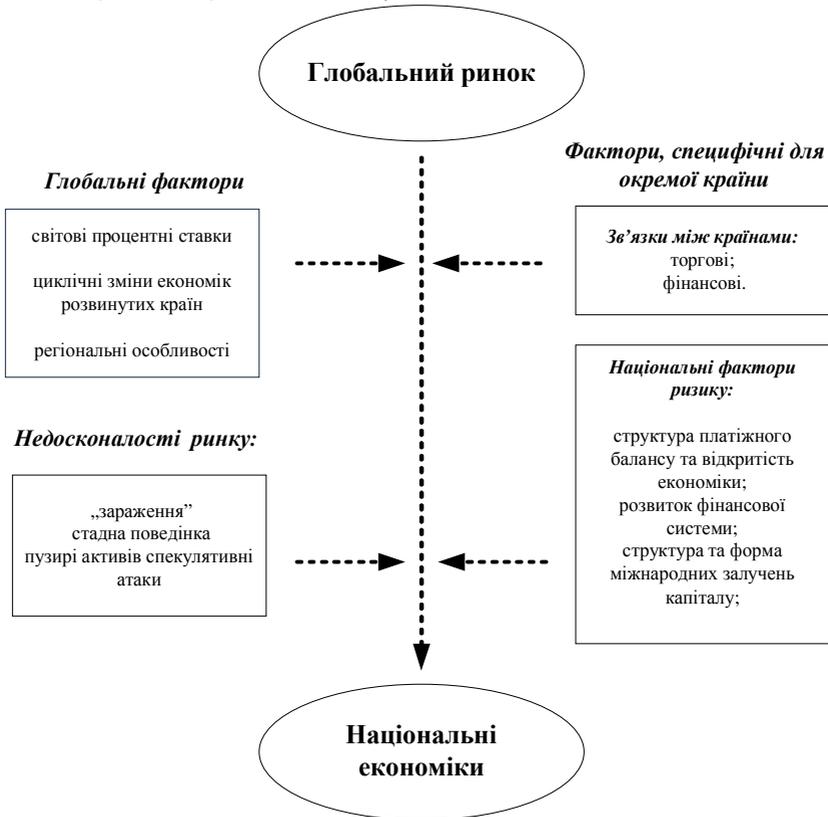


Рис. 2 Загрози та трансмісія фінансових шоків від глобального ринку до національних економік

Аналіз сучасних тенденцій фінансової глобалізації показав, що з 2000 р. фінансова глобалізація розвивалась надзвичайно швидкими темпами. Так, за період з 1999 по 2007 рр. валові міжнародні потоки капіталу у найбільш розвинених країнах та країнах, що формуються та розвиваються зросли майже в п'ять разів, з 3035, 7 млрд. дол. США у 1999 до 12663,8 млрд. дол. США у 2007 р. В той же час, найбільш стрімкими темпами валові міжнародні потоки капіталу зростали саме в країнах, що формуються. За період 1999-2007 рр., даний показник у цих країнах зріс більш ніж в

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

десять разів з 359,3 млрд. дол. США у 1999 до 3950,9 млрд. дол. США у 2007 р.. Найбільшим експортером капіталу у світі є Китай, а найбільшим імпортером – США. З 2000 р. у структурі міжнародних потоків капіталу почали швидкими темпами зростати інші інвестиції, до яких відноситься короткостроковий капітал у вигляді кредитів, депозитів та торгових кредитів. Обсяг даного виду потоків капіталу істотно зменшився після настання світової економічної кризи [7, с. 180-182].

Порівняльний аналіз рівня фінансової глобалізації країн Центральної Європи, Росії та України, а також країн Євросони за показником відношення суми валових зовнішніх активів та зобов'язань до ВВП показав, серед країн Центральної Європи найбільш інтегрованою у світовий фінансовий ринок у 2008 р. була Польща, а найменш – Чеська Республіка. В Росії та Україні цей показник ще вищий, що пояснюється стрімким зростанням прямих та портфельних інвестицій в Росію з 2007 р. та прямих іноземних інвестицій і боргового капіталу в Україну з 2006 року. Незважаючи на це коефіцієнт фінансової інтеграції в цих країнах є значно нижчим від відповідного показнику країн Євросони. (Рис. 3)

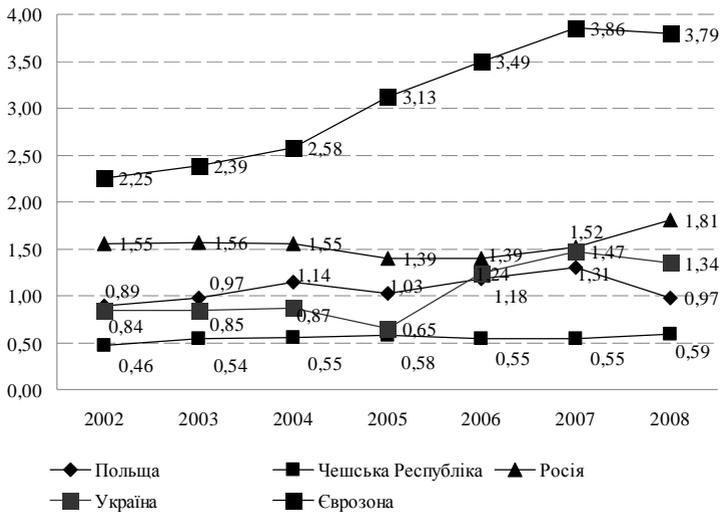


Рис. 3. Динаміка фінансової глобалізації деяких європейських країн, 2002-2008⁹
Джерело: розраховано за даними центральних банків Польщі, Чеської Республіки, Росії, ЄЦБ та НБУ

Вплив фінансової глобалізації на стабільність країн, що формуються виявився неоднозначним. В першу чергу, тому що до категорії країн, що формуються

⁹ Фінансова глобалізація вимірюється за методологією МВФ як сума валових активів та зобов'язань по відношенню до ВВП.

відносяться різні країни з різним рівнем розвитку фундаментальних макроекономічних основ. Крім того, існує ряд факторів специфічних для окремої країни, які мали неоднозначний вплив на їхню макроекономічну та фінансову стабільність.

Так, найбільш постраждали підчас кризи країни, що формуються у Європі та регіоні СНД, до яких відносяться і країни ЦСЄ, Балтійські країни, Росія і Україна. Вразливість цих країн до зовнішніх шоків, в тій чи іншій мірі, підсилили ризики макроекономічного та фінансового характеру, такі як дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, фіксовані або керовані режими валютних курсів, переоцінена валюта, дефіцит бюджету, високий обсяг державного боргу до ВВП, високий обсяг зобов'язань у іноземній валюті, низький рівень валютних резервів, незбалансована структура фінансового сектору тощо. В багатьох країнах значно підвищився обсяг зовнішнього фінансування приватного сектору. Все це істотно підірвало макроекономічну та фінансову стабільність європейських країн, що формуються [8, с. 31].

У випадку України також велике значення відіграли проблеми макроекономічного характеру. Так, починаючи з 2006 року в Україні було від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу, яке поступово зростало, величезними темпами нарощувалося зовнішнє фінансування та зовнішній борг, який з 2003 по 2007 рік зріс майже в 3,5 рази, в той час як розрив між зовнішнім боргом та валютними резервами зріс майже втричі [9]. Режим фіксованого валютного курсу та відмова від таргетування інфляції також зіграли свою роль, що призвело до того, що економічна ситуація в країні стала критичною [10, с 19]. Двозначний показник падіння ВВП та інфляції це підтверджують .

Отже, фінансова глобалізація є складним та багатофакторним процесом, який може стати фактором загрози для національних економік у випадку нарощування ряду ризиків макроекономічного та фінансового характеру, таких як значний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, високий обсяг зовнішнього фінансування, низький рівень резервів тощо. Зовнішні шоки можуть перелитись до країн, що формуються по різних каналах трансмісії та призводити до вкрай негативних наслідків. Отже, на національному рівні потрібно проводити грамотну та ефективну політику підтримки макроекономічної та фінансової стабільності, а також попередження та ефективного врегулювання фінансових криз.

Література:

1. Obstfeld M. Globalization and capital markets/ Obstfeld M., Taylor A// NBER Working Paper. – 2002. - #8846.- 69 p.
2. Шевченко В.Ю. Глобальні та європейські аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати/ Шевченко В.Ю.// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. - №103. – с. 10-14
3. Kose M.A. Financial Globalization: Reappraisal Prasad E./ Kose M.A, Rogoff K., Wei S.J// International Monetary Fund Working Paper #06/189. –2006. – 91 p.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

4. Measuring Financial Integration in the Euro Area/ [Baele L., Ferrando A., Hördahl P., Krylova E., Monnet C]// ECB Occasional Paper Series. -2004. - #14. – 95 p.
5. How Linkages Fuel the Fire: the Transmission of Financial Stress from Advanced to Emerging Economies [Internet source]/ World Economic Outlook: Crisis and Recovery//International Monetary Fund. –2009. – p. 139-175. – Access to the paper: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/c4.pdf>
6. Haan J. European Financial Markets and Institutions/ Haan J., Oosterloo S., Schoenmaker D. – Cambridge University Press, 2009. – 410 p.
7. Global Financial Stability Report: Navigating the financial challenges ahead [Internet source]//International Monetary Fund. - 2009. -230 p. – Access to the report: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/02/pdf/text.pdf>
8. The Financial Development Report 2009 [Internet source]//World Economic Forum. - 2010. - 366p.- Access to the report: <http://www.weforum.org/pdf/FinancialDevelopmentReport/Report2009.pdf>
9. Economic statistics and forecasts [Internet source]//European Bank for Reconstruction and Development. – Access to the statistics: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>
10. Aslund A. The East European Financial Crisis/Aslund A.//CASE Network Studies&Analysis. – 2009. - #395. – 29 p.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

Висвітлено загальні принципи формування фінансової політики, тісний зв'язок фінансової та загальної економічної політики. Окремо виділено питання формування фінансової безпеки як пріоритетний напрям сучасної фінансової політики.

The main principles of formation of the financial policy and the close relation of the financial and general economic policy are covered. The topic of the formation of financial safety as a priority direction of the modern financial policy is separately allocated.

Ключові слова: фінансова політика, економічна політика, фінансова безпека, фінансовий ринок, фінансова система

Keywords: financial policy, economic policy, financial safety, financial market, financial system

В економічній літературі категорія фінансової політики розглядається як один із комплексних інструментів впливу держави на економіку, а також форма реалізації функцій фінансів. Саме ж питання щодо власне функцій фінансів в економічній літературі є предметом дискусій і його потрібно розглядати в тісному зв'язку із розвитком самих ринкових відносин в економіці, а також із рівнем інтеграції та ступенем взаємодії інституту державних фінансів, ринку фінансових послуг та фінансів реального сектора. В низці країн Західної Європи, США та Японії цей взаємозв'язок досяг високого рівня, а держава відповідними інституціями сприяє забезпеченню ефективності взаємодії фінансів реального сектору із ринком фінансових послуг та державними фінансами загалом. Аналізуючи сучасний стан економічного розвитку можна зауважити, що стрімкий розвиток матеріально-технічної сфери суспільства, внаслідок перманентного процесу НТР останніх десятиліть, створює виклик, котрий полягає у певній невідповідності сучасної матеріально-технічної бази з новими умовами господарювання. «Світове господарство, розвиваючись у багатьох напрямках під впливом неринкових за своєю природою факторів (інформатика, знання, зміна моделей мотивації до господарської діяльності тощо) досягає нині самих досконалих ринкових форм, які через певний проміжок часу неминуче прийдуть до різкого загострення протиріччя з новими постіндустріальними умовами» [1, с. 12]. Мається на увазі якісні зміни у відносинах власності із появою та розповсюдженням інформації та знань як одного з найважливіших факторів виробництва, що також відображається в організаційно-економічній площині, в механізмах мотивації та стимулах до трудової діяльності. В фінансово-кредитній площині, на ринку фінансових послуг, теж відбулись глибокі структурні зміни – стрімкий розвиток похідних фінансових інструментів (опціонів, ф'ючерсів, деривативів) та їх використання на фінансових ринках із допомогою ІКТ (інтернет-банкінг, інтернет-трейдинг, інтернет-страхування тощо).

Подальше поглиблення процесів інтеграції та глобалізації економічних зв'язків потребує системного аналізу в площині інституційного аспекту формування економічної політики – сфери державних фінансів. В цій площині окремо слід виділити аспект формування концепції фінансової політики на макрорівні з урахуванням викликів нового глобального фінансово-економічного середовища, котрі загрожують, як показує остання фінансова криза 2008 року? безпрецедентними за своїми масштабами кризовими явищами у фінансовій сфері, що вимагає нового підходу у забезпеченні ефективних заходів фінансової безпеки.

В сучасній світовій фінансовій думці слід виділити відомих економістів – Дж.Б'юкенена, Е.Ліндала, К.Вікселя, котрі ще на початку минулого століття довели, що фінанси справляють величезний вплив на економічні процеси в державі. Також проблеми фінансової сфери активно досліджували – Дж. Стігліц, С. Фішер, Мауро П., Д. Блейк, В. Алєн, Дж.К. Ван Хорн, Д. Едмістер та ін.

Розглядаючи процес формування фінансової політики, корисними для всебічного аналізу цієї категорії можуть виявитись певні напрацювання економістів ще радянської доби. Зокрема, один з найавторитетніших радянських вчених О. Александров ще у середині минулого століття виділяв поряд із розподільною та контрольною ще й виробничу функцію фінансів, тобто функцію що опосередковує кругообірот виробничих фондів [2, с.32]. О. Бірман, аналізуючи виробничу функцію, виділяв її як «забезпечення підприємств і організацій грошовими коштами для нормального функціонування» [3, с. 110] і пов'язував її не з мобілізацією фінансових ресурсів, а з кругооборотом коштів та системою розрахунків у процесі господарювання. Слід зазначити, що стосовно планової економіки ці визначення виглядають абсолютно логічними, адже розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів відбувався прямим державним регулюванням, виключно через державний бюджет, а, отже, фінансовий ринок взагалі не був задіяний. Деякі автори, зокрема В. Чантладзе, виділяли ще й госпрозрахункову функцію, виходячи з того, що розподільна й контрольна функції недостатньо повно розкривають внутрішню сутність фінансів [4, с.237].

В контексті формування економічної політики визнання наявності виробничої функції тягне за собою певний висновок – функції розподілу та регулювання державою грошових потоків не єдині важливі функції, що мають враховуватись при розробці фінансової політики. У першу чергу, ця політика має забезпечувати прирощення активної частини національного багатства – фінансових ресурсів, та ефективне їх використання. Адже тільки за цієї умови можна забезпечити задоволення постійно зростаючих потреб суспільства, зокрема: соціальні потреби, управління та оборона.

Наявні в економічній літературі ще радянської доби визначення сутності фінансової політики, зроблені в основному в кінці минулого століття, впливали з вирішальної ролі держави в розбудові економіки на основі жорсткого контролю за розподілом фінансових ресурсів на всіх рівнях управління. Цим пояснюється те, що більшість радянських вчених при визначенні поняття «фінансова політика» робили наголос на основній, але не єдиній її складовій – державних фінансах.

Більш широке трактування поняття «фінансова політика» отримало в останні роки. Характерним для вже пострадянського періоду є визначення Б. Райзенберга, Л. Лозовського, Е. Стародубцева, які вважають, що це політика уряду стосовно формування і використання державних фінансових ресурсів, регулювання доходів і видатків, формування і використання коштів державного бюджету, податкового регулювання, управління грошовим оборотом, впливу на курс національної валюти [5, с.446].

Окремі українські вчені розширили поняття «фінансова політика» за рахунок виділення в її складі регіонів та галузей економіки, зокрема П. Юхименко [7, с.101, 105], М. Азаров, Ф. Яременко і Т. Єфименко [8, с.15-16] та росіянин В. Ковальов [6, с.23]. При цьому П.І. Юхименко, Л. Лазебник та відомий економіст-росіянин Л. Абалкін [9, с.67] вводять у визначення «фінансова політика» регулювання і кредитні потоки, а О. Василик [11, с.57] та російський вчений А. Колесов [10, с.10] розширили розуміння фінансової політики за рахунок включення в її сферу таких складових, як антимоніопольна, бюджетна, валютна, кредитна, податкова, страхова, митна та інвестиційна політика, державний борг, фінансовий ринок, співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями, хоча багато із названих складових є частиною державних фінансів.

Також значний внесок у розвиток фінансової думки внесли В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін, Б. Карпінський, О. Герасименко, С. Юрій, І. Мисляєва, М. Заріпов та ін.

З огляду на суперечливий характер сьогоденних стрімких процесів глобалізації та інтеграції фінансово-грошових потоків, їх зростаючу мобільність, виникає об'єктивна необхідність нового осмислення цілей та завдань, що стоять перед регулюючими органами сучасного інформаційно-економічного середовища на державному та світовому рівні. Динамізм швидкої переорієнтації потоків ресурсів, грошей, капіталу вимагає такого ж динамічного й адекватного реаліям сьогодення комплексу заходів та інструментів впливу з метою не тільки ефективного розвитку економіки, показників її зростання, але й запобігання новітнім безпрецедентним викликам фінансово-економічної стабільності, котрі виникають внаслідок відриву фінансової сфери від матеріально-речової основи товарів, послуг і капіталу.

Отже перед сучасною фінансовою політикою стоїть завдання щодо забезпечення умов для розвитку економіки загалом і в цьому контексті формування фінансових ресурсів країни, зокрема задля забезпечення стійких показників економічного зростання. Окремо слід виділити напрям гарантування фінансової безпеки, як один із найважливіших напрямів розробки фінансової політики в сучасних умовах з метою нейтралізації негативної кон'юнктури світових ринків.

Аналізуючи вищевказані визначення поняття «фінансової політики», можна зазначити поступову зміну точки зору щодо ототожнення фінансової політики не лише із сферою функціонування державних фінансів, а й бюджетною політикою. Зокрема, відомий український дослідник теорії фінансів О.Д. Василик у поняття «фінансова політика» включає деякі інші складові фінансової системи, які на сьогодні в ряді

провідних високорозвинених країн охоплюються активним державним регулюванням, але з державними фінансами прямо (адміністративно) не пов'язані.

Наведемо основні визначення поняття «фінансова політика». Так О. Василик дає визначення: «фінансова політика держави – досить складна сфера діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка поєднує заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку» [11, с.57]. В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін вважають, що: «фінансова політика є комплексом дій і заходів держави в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансів, завжди має бути адекватною відповідній економічній та політичній ситуації, що складається в певний історичний момент у конкретній країні» [12, с.30]. За визначенням О. Герасименко: «фінансова політика – є складовою частиною економічної політики держави, головним завданням якої є забезпечення фінансовими ресурсами економічної та соціальної державних програм» [13, с.16]. С. Юрій, В. Федосов під фінансовою політикою розуміють: «сукупність розподільчих і перерозподільчих заходів, які держава здійснює через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин із метою забезпечення зростання ВВП країни і підвищення добробуту всіх членів суспільства» [14, с.80]. І. Мисляєва вважає, що «фінансова політика – це заснована на фінансовому законодавстві цілеспрямована діяльність держави, пов'язана з мобілізацією фінансових ресурсів, їх розподілом і використанням для виконання державою своїх функцій» [15, с.14]. М. Заріпов зазначає, що: «сукупність державних заходів по оптимізації і розвитку економічних і соціальних умов з використанням централізованих грошових ресурсів формує фінансову політику держави, ... під фінансовою політикою розуміють відповідне регулювання економіки за допомогою доходів і видатків (фіскальна політика) та бюджету (бюджетна політика)» [16, с.148]. Отже, можна зробити висновок, що загалом фінансова політика є однією з найважливіших складових економічної політики, а також при цьому – одним із основних інструментів досягнення макроекономічних, регіональних і галузевих цілей. Майже всі визначення характеризують ключові функції – мобілізацію, розподіл та ефективне використання фінансових ресурсів.

Ефективність втілення в життя фінансової політики тісно пов'язана з певними важелями її реалізації. Так, слід виділити ставки податків та зборів, податкові пільги, мита, екологічні платежі, механізми формування структури видатків бюджету та забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, грошової емісії, видачі і погашення кредиту та плати за нього, фондового ринку та валютного курсу тощо. Пріоритетність цих важелів залежить від стану економіки та стратегічних завдань, які вирішує суспільство на різних етапах свого розвитку. В результаті механізм застосування різноманітних фінансових та монетарних важелів постійно змінюється, без чого неможливе ефективне вирішення завдань, що стоять перед фінансовою політикою.

Як вже було зазначено, сутність фінансової політики тісно пов'язана, зокрема, з розподілом фінансових ресурсів. На сучасному етапі розвитку економіки подальший розвиток міжнародних ринків та інтеграційні процеси на них сприяють розвитку світової економіки, оскільки дають змогу кращого розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі. Водночас вони роблять більш взаємозалежними економіки різних країн і зменшують можливості урядів країн у регулюванні процесів на національних фінансових ринках. Розвиток та глобалізація фінансових ринків створили передумови для значного зростання системних ризиків, а також самого обсягу негативного впливу кризових явищ. Отже, на сьогодні вкрай важливим завданням фінансової політики держави є гарантування рівня фінансової безпеки.

Фінансова безпека є ключовою ланкою системи економічної безпеки країни, що безпосередньо впливає на інші її складові – промислову, енергетичну, продовольчу тощо. Тому запобігання негативному впливу фінансових чинників на економічний розвиток власне і є предметом політики у сфері фінансової безпеки. Йдеться про проведення таких заходів: податкової, бюджетної, монетарної політик та політики регулювання фінансових ринків, які б сприяли нарощуванню фінансових ресурсів країни і не порушували фінансової стабільності. Вже в сутність поняття «фінансова безпека» закладено її взаємозв'язок з національною безпекою країни в цілому, оскільки дефіцит фінансових ресурсів може призводити до недофінансування базових потреб у різних сферах життєдіяльності суспільства та уповільнення економічного розвитку.

Торкаючись поняття «фінансова безпека», слід окремо виділити «фінансову безпеку держави» – «стабільність системи державних фінансів та спроможність держави виконувати свої внутрішні та зовнішні зобов'язання» [17, с.337]. Проявом порушення такої безпеки можуть бути: а) технічна неплатоспроможність держави (дефолт), що зумовлюється відсутністю або недостатністю наявних фінансових ресурсів для виконання таких зобов'язань; б) прихований дефіцит бюджету, або зростання заборгованості держави перед одержувачами бюджетних коштів та постачальниками економічних благ для державного споживання. У широкому розумінні фінансова безпека, включаючи фінансову безпеку держави, є окремою частиною державної фінансової політики, яка в науково-економічній літературі фігурує під назвою «політика у сфері фінансової безпеки».

Фінансова безпека кожної конкретної країни значною мірою залежить від рівня її соціально-економічного розвитку, послідовності та передбачуваності державної економічної політики, наявності системи інституційного захисту фінансової безпеки, яка унеможливує прийняття волюнтаристських рішень і дій у сфері податкової, бюджетної та монетарної політики. Значний вплив на фінансову безпеку справляє рівень інтегрованості фінансової системи країни у світовий фінансовий ринок.

Прискорена глобалізація світового ринку та фінансів створює нові можливості для фінансування економічного розвитку і водночас посилює загрози для країн зі слабкими фінансовими системами. Сучасна валютно-фінансова система характеризується

найвищим ступенем міжнародної інтегрованості капіталу при збереженні національно-державної форми організації грошово-кредитних та бюджетних систем. Потужність світових фінансових ринків за обсягами фінансових ресурсів значно перевищує фінансові системи окремих країн, що робить останні вразливими до кон'юнктурних коливань на цих ринках та світових фінансових криз.

До основних слабких місць сучасної фінансової системи в глобальному масштабі, які можуть призвести до нестабільності у фінансовому секторі конкретної країни можна віднести: 1) завищену вартість фінансових активів на світових фінансових ринках та низький рівень їх прибутковості, що може призвести до знецінення таких активів і збитків фінансових інститутів; 2) поглиблення міжнародних фінансових дисбалансів – зростання позитивного сальдо поточного рахунку азійських країн та експортерів нафти супроводжується безпрецедентним рівнем дефіциту торговельного балансу США; 3) глобальне зростання заборгованості корпоративного сектора та відповідно зниження його платоспроможності [18, с.9].

Особливу небезпеку для фінансових систем окремих країн утворюють так звані спекулятивні капітали, рух яких зумовлюється пошуком арбітражної ренти на нових ринках із вищим рівнем процентних ставок. На необхідності обмеження мобільності спекулятивних капіталів та зменшення дестабілізуючих можливостей «гарячих» короткострокових грошей наголошують нині багато економістів. Достатні обсяги золотовалютних резервів не гарантують захисту фінансової системи країни від зовнішніх дестабілізуючих чинників. Інтервенції на внутрішньому валютному ринку дозволяють тимчасово стабілізувати курс національної валюти. Проте вони не здатні протягом тривалого часу забезпечувати порушений баланс поточних платежів по зовнішньоторговельних операціях, оскільки валютні резерви різко скорочуються.

Необхідно врахувати також потенційний вплив геополітичних чинників на стан фінансової безпеки. Сьогодні розвиненими країнами застосовуються потужні економічні чинники завоювання світового економічного простору – доктрина економічного експансіонізму, що виправдовує зовнішньоекономічну експансію, спрямовану на захоплення частини національного доходу інших країн, використання сировинних, фінансових та інших ресурсів держав [19]. Відтак загроза фінансовій безпеці для менш розвинених країн посилюється внаслідок цілеспрямованої політики високорозвинених країн та транснаціональних фінансових корпорацій, націленої на використання фінансових ресурсів перших у власних інтересах. Фінансові механізми застосовуються як спосіб контролю за країнами-боржниками і по суті є сучасною формою колоніалізму. Під тиском глобалізації послаблюються можливості уряду реалізувати обрану фінансову політику, ризики негативного впливу світової фінансової системи на окремі країни посилюються. Міжнародний досвід останніх десятиліть вказує на те, що будь-які кризові явища світової фінансової системи в умовах слабкої відкритої економіки можуть призводити до масштабних коливань курсів національних валют, зумовлених непередбачуваними коливаннями платіжного балансу, та суверенного дефолту.

Щодо фінансової політики України, то її важливою складовою має стати політика у сфері фінансової безпеки, побудована на науково-обгрунтованих методологічних принципах ідентифікації загроз та ризиків. Для західної економічної науки характерним є аналіз можливих загроз для фінансової безпеки як країни в цілому (стійкість фінансової системи), так і окремих складових фінансової системи (банківської, податкової та бюджетної систем, фондового ринку). Заслужують на увагу підходи англійських економістів до оцінки потенційних ризиків порушення фінансової стабільності, що полягають у: 1) встановленні основних зон вразливості або слабких місць фінансової системи; 2) ідентифікації потенційних сценаріїв та передавальних механізмів впливу на фінансову систему через підвищення фінансових ризиків; 3) оцінці «агрегованого ризику фінансової системи» (потенційний рівень інфляції, темпів зростання ВВП); 4) ідентифікації пріоритетних напрямів політики у сфері фінансової безпеки, спрямованої на нейтралізацію потенційних ризиків [18, с. 9].

Вітчизняні економісти О. Василик та С. Мочерний до найважливіших (базових) показників фінансової безпеки відносять величину внутрішнього і зовнішнього боргу, рівень інфляції, стійкість національної валюти, сальдо платіжного балансу, оскільки саме ці показники адекватно відображають поточний та очікуваний стан фінансової системи та її здатність до нагромадження фінансових ресурсів для економічного розвитку [20, с.807].

Отже, загалом фінансова політика за своєю природою дуже динамічне явище. Вона потребує наукового підходу до її розробки, відповідності закономірностям суспільного розвитку, врахування надбань економічної і фінансової теорії. Тобто, фінансова політика має базуватись на науково обгрунтованій концепції економічного розвитку суспільства і давати реальні поточні результати (макроекономічну збалансованість, бездефіцитність бюджету, оптимальний обсяг державного боргу тощо) та стратегічні (сталий економічний розвиток країни, зростання ВВП, інвестицій, добробут у населення, платоспроможності країни), а також передбачати адекватні концепції економічного розвитку фінансові механізми реалізації.

Результатами ефективного втілення інструментів фінансової політики можуть бути: створення сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності; визначення раціональних форм вилучення доходів підприємств на користь держави, а також часки участі населення в формуванні фінансових ресурсів; підвищення ефективності використання цих ресурсів завдяки їх розподілу між сферами суспільного виробництва та концентрації на визначальних напрямках соціально-економічного розвитку. Причому процес формування фінансової політики має супроводжуватися визначенням принципів побудови механізму її реалізації, що дозволяє найбільш успішно досягти намічених цілей.

У сфері фінансової безпеки, як одного із ключових напрямів фінансової політики, державна політика потребує чітко визначених концептуальних засад та стратегічних цілей, що мають в себе включати: 1) визначення критеріїв і параметрів фінансової безпеки; 2) розробка механізмів і заходів ідентифікації загроз фінансовій безпеці, форм їх прояву і локалізації; 3) встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів їх функціонування і впливу на національну фінансову систему; 4) розробку методології прогнозування,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

виявлення і запобігання виникненню чинників, що визначають виникнення загроз фінансовій безпеці, проведення досліджень з виявлення тенденцій і можливостей розвитку таких загроз.

Для реалізації політики у сфері фінансової безпеки важливим є питання координації дій податкової, бюджетної та монетарної політики з метою запобігання їх можливому негативному впливу на таку безпеку.

Література:

1. Мазур І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації / І. Мазур, Ю. Сапачук // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка / економіка. – №109/2009. – С. 9-13
2. Александров А.М. Финансы СССР / А. Александров. – М.: Госфиниздат, 1952.
3. Бирман А.М. Почерки теории советских финансов / А. Бирман. – Тбилиси: Тбилисский гос. ун-т., 1976
4. Чантладзе В.Г. Воросы теории финансов / В. Чантладзе. – Тбилиси : Тбилисский гос.ун-т, 1976
5. Рейзенберг Б. Сучасний економічний словник / Б. Рейзенберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева – 5-те вид., перероб. і доп. – М.:2006
6. Финансы / ред.В.В.Ковалева. – М.: Проспект, 2004
7. Юхименко П.І. Сучасні тенденції і стратегія фінансової політики України / П. Юхименко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С.99-106.
8. Азаров М.Я. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України / М. Азаров, Ф. Ярошенко, Т. Єфименко та ін. – К.:НДФІ, 2004
9. Лазебник Л.Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л. Лазебник // Фінанси України. – 2006. – №1. – С.66-73.
10. Колесов А.С. Финансовая политика: цели и задачи / А. Колесов // Финансы. – 2002. – №10. – С.8-13.
11. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О. Василик. – К.:НІОС, 2000
12. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В.Федосов, В.Опарін, С.Львовичкін. – К.:КНЕУ, 2002
13. Карпінський Б.А. Фінансова система: Навч.посібн. / Б.А.Карпінський, О.В.Герасименко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003
14. Юрій С. Фінанси: підручник / ред..С.Юрія, В.Федосова. – К.:Знання, 2008
15. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учеб.для студ.вузов по спец.061000 «Государственное и муниципальное управление» / И. Мысляева. – М.:ИНФРА-М, 2003
16. Зарипов М.Р. Преобразование организационно-экономических отношений в системе государственных финансов / М.Р.Зарипов // Экономическая теория. – 2008. – №5 (42)
17. Даниленко А. Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / ред. А.І.Даниленко. – К.: Фенікс, 2008
18. Haldane A. A new approach to assessing risks to financial stability / A. Haldane, S. Hall, S. Pezzini. – April, 2007
19. Бзежинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и ее геостратегические императивы / З. Бзежинский. – М.: Международные отношения, 1999
20. Василик О. Фінансова безпека // Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т.3 / О. Василик, С. Мочерний С. – К.: Вид.центр «Академія», 2002 – 952 с.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТОНІКИ ЯК ШЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглянуто суперечливий процес формування інституціональної фінансової архітектоники під впливом світової фінансової кризи.

The contradictory process of bases of institutional financial architectonic in considered under act of world financial crises.

Ключові слова: інституціональна архітектоніка, інституціональні зміни, фінансові інститути, фінансова криза, конкурентоспроможність.

Key words: institutional architectonic, institutional changes, financial institutes, financial crises, competitiveness.

Світова фінансова криза виявила вади в інституціональному середовищі функціонування фінансової системи та обумовила необхідність глибокої, докорінної її перебудови, трансформації ролі держави у фінансовій політиці країни. Деформації у фінансовому просторі викликають необхідність формування сучасної інституціональної фінансової архітектоники, яка відповідатиме економічним викликам та забезпечить зростання конкурентоспроможності національної економіки. Адже, як відмічає Шаститко А.Е., збереження старої програми дій в рамках нового середовища приводить до відтворення нестабільності і непередбачених або недооцінених негативних наслідків для економічних агентів [1, с. 73].

Проте в економічній літературі дана проблема саме у такій постановці не знайшла свого повного відображення, а тому виникає потреба у подальшому дослідженні функціонування фінансової системи в інституціональному аспекті, взаємодії та впливу формальних і неформальних інститутів на якість фінансового розвитку. Саме інституціональна архітектоніка фінансового сектору визначає характер процесів, які у ньому протікають, відповідно, ефективність та конкурентоспроможність функціонування фінансових інститутів (банків, страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, лізингових компаній тощо) та економіки в цілому.

Акцентуємо увагу, що саме конфлікт між динамізмом фінансового розвитку (фінансових інновацій) та інерційністю інститутів (зокрема, законодавчої та нормативно-правової бази регулювання, ролі держави тощо) став однією із передумов кризових явищ у світовій фінансово-економічній системі, яка виявилася неспроможною їх подолати, тим більше спрогнозувати результат фінансових ризиків.

З метою адекватного висвітлення зазначеної проблеми визначимо сутність інституціональної архітектоники, під якою слід розуміти фундаментальну структуру інститутів, яка складається з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень в їх співвідношеннях з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [2, с. 9]. Особливість інституціональної фінансової архітектоники полягає у структуруванні фінансових інститутів, гармонійному

їх поєднанні у системі, забезпеченні оптимального співвідношення між фінансовим та нефінансовим секторами, а також дослідженні ролі держави у побудові інституційного середовища взаємодії фінансових інститутів, як формальних, так і неформальних.

На саміті двадцятки найрозвинутіших країн світу (G20) у 2008 р. були визначені основні принципи реформування міжнародних фінансових інститутів: зміцнення прозорості та підзвітності; міжнародної співпраці; зміцнення міжнародних фінансових інститутів; посилення надійного регулювання; підтримка чесності на фінансових ринках.

Проаналізуємо інституціональні фінансові зміни, які відбуваються сьогодні у світовому просторі. По-перше, фінанси у загальносвітовому масштабі перестали виконувати лише обслуговуючу роль стосовно виробничої сфери, в результаті глобалізації вони стали домінувати над економікою, визначати характер перебігу економічних процесів. А тому необхідно зорієнтувати розвиток фінансової системи в інвестиційно-інноваційному напрямку.

По-друге, англосаксонська (англо-американська) фінансова модель, яка орієнтується на пріоритет фондового ринку, (відповідно, по суті і є піраміда [3]), у кризовій ситуації виявилася не здатною до самовпорядкування, а тому постає питання щодо доцільності функціонування західноєвропейської, скандинавської або якісно нової фінансової моделі (наприклад, китайської). Для вітчизняної фінансової системи найбільш прийнятною є західноєвропейська модель. Так як досить багато людей потребує фінансової підтримки від держави, ця модель забезпечує достатні соціальні гарантії та стимулювання продуктивної діяльності [4].

По-третє, основоположні принципи, методи та інструменти регулювання фінансових інститутів виявилися неадекватними. Потребує удосконалення процес сек'юритизації, який зводиться до продажу активів банків через перетворення їх на цінні папери, які надалі розміщуються на ринку; хеджування ризиків з боку держави. Зокрема, сучасна світова фінансова спільнота повинна виробити інструменти попередження кризових явищ, розробити систему індикаторів, яка зможе сигналізувати про ймовірність виникнення фінансової кризи. На державному рівні необхідно законодавчо закріпити відповідальність рейтингових агентств за недостовірне оприлюднення інформації щодо діяльності фінансових інститутів.

По-четверте, у зв'язку з неможливістю протистояти негативному зовнішньому впливу внаслідок обмеженості своїх валютно-фінансових ресурсів національні держави поступово втрачають роль регуляторів світового ринку [5]. Так, світовий фінансовий ринок перемищує за місяць понад 3 трлн. дол. США із країни в країну, з яких 2 трлн. дол. США – гроші, що не контролюються державою чи іншими офіційними інститутами [6]. Натомість світові фінансові організації (МВФ, ВТО, Світовий банк) є наднаціональними інститутами транснаціонального капіталу та підконтрольні його інтересам.

Сьогодні відбувається відмова від однополярної орієнтації фінансового розвитку та переходу до багатополлярної моделі (Китай, Індія). Докорінних змін потребує

міжнародна валютна система. Адже перетворення долара у міжнародну валюту без будь-яких зобов'язань і відповідальності, призвело до масштабних зловживань та шахрайства, залежності національних економік від американської політики. З цього приводу М. Швайка відмічає, що допоки не буде запроваджено комерційного механізму створення кредитних грошей, що базується на формуванні боргових зобов'язань у час реалізації товарів, не встановлено суворого контролю за емісією грошей, не буде світового порядку [7]. Вчений пропонує запровадити новий метод забезпечення достатнього зростання ліквідності, використовуючи вже відомі світовій практиці спеціальні права запозичення (СПЗ). І на противагу поглядам Пахомова Ю.¹⁰, на його думку, МВФ міг би надавати СПЗ спеціально для підтримки економічного зростання в усьому світі, а також використовувати їх як світову валюту для розрахунків, що не допускає утворення „бульбашок” [7]. Крім того, нова світова валютно-фінансова система може бути заснована на регіональних валютах, зокрема, юані, російському рублі тощо.

Таким чином, необхідно створити міжнародну резервну валюту та Світовий центральний банк, який би здійснював контроль над нею. Серед вітчизняних вчених З.О. Луцишин також пропонує створити Єдиний Всесвітній Банк як інституційну основу глобальної фінансової архітектури та головної координуючої установи [8]. Проте зазначена проблема є предметом лише довгої полеміки, адже лідери світової валютної політики не готові відмовитися від використання існуючих монетаристських підходів.

Світова фінансова криза спричинила зміни у відносинах власності фінансових інститутів. Так, сьогодні практикується політика повної та часткової націоналізації фінансових інститутів, взяття обов'язків державою розрахуватися по зобов'язаннях банків перед своїми клієнтами, що не завжди є виправданим. Зростає роль центробанків у сфері регулювання діяльності банків, а, отже, і необхідність забезпечення його незалежності від політичних настроїв. Зміни інституціональної фінансової архітектури повинні полягати також у зростанні професіоналізації діяльності фінансових інститутів та держави, підготовці кадрів з оцінки ризиків та ризик-менеджменту.

Проте трансформація лише формальних інститутів (відносин власності, влади, інструментів регулювання, структури фінансових посередників, «правил гри») не здатна принести очікуваного позитивного ефекту, необхідні зміни неформальних фінансових інститутів: відновлення та зростання рівня довіри до глобального фінансового топ-менеджменту, інститутів фінансової посередницької діяльності; зменшення фінансових спекуляцій, подолання корупції, тінізації, бюрократизації, розриву між формальними та неформальними фінансовими інститутами; зміна способу мислення суспільства в цілому. Адже сьогодні зростає рівень фінансової злочинності, який гальмує якісний розвиток фінансової системи.

¹⁰ На думку Пахомова Ю. та Пахомова С., нова світова фінансова архітектура була б ефективнішою, якби відмовилася функціонувати під егідою міжнародних організацій, таких як МВФ та Світовий Банк / Детальніше: [3].

Щодо економіки України, то вона є надто відкритою та вразливою. За оцінкою чутливості до макроекономічної нестабільності, із 73 країн, проаналізованих у травні 2008 року, Україна посіла друге місце серед найвразливіших держав та потрапила в десятку країн із найбільш високим ступенем фінансового ризику у світі [9]. Можна погодитися із Білорусом О., що ступінь відкритості національних економік повинен відповідати рівню розвитку банківської системи та якості функціонування інститутів внутрішнього регулювання [9].

Формуючи власне інституціональне фінансове середовище, Україна повинна проводити політику зменшення доларизації економіки; встановити певну критичну межу присутності іноземного капіталу у фінансовому секторі; удосконалити інфраструктуру, яка забезпечує здійснення фінансових операцій (стандарти обліку, аудиту та звітування, права власності тощо); захист споживачів фінансових послуг через зростання ефективності системи гарантування вкладів; підвищення довіри до всієї вітчизняної кредитної системи. Забезпечення здійснення перелічених заходів потребує розробки нових та удосконалення існуючих законів, нормативно-правових актів, які регулюють діяльність фінансових установ; завершення прийняття Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2015 р. та Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні [10].

Державна фінансова підтримка повинна надаватися лише стратегічно важливим фінансовим інститутам, а не усім проблемним банкам, до того ж з іноземним капіталом, в результаті – витрачені державні ресурси на рефінансування та рекапіталізацію «перетікають» в інші країни. Необхідно підвищити вимоги до статутного капіталу банків та небанківських установ з метою зменшення їхньої кількості на ринку та підвищення якості діяльності.

Адже, аналізуючи інституціональний розвиток фінансового сектору, можна побачити інтенсивні процеси трансформації у сфері інституційної структури (табл. 1).

Ми бачимо, що за останні роки кількість фінансових інститутів значно зросла, що стосується небанківських фінансових установ, то лише за останні п'ять років подвоїлася кількість недержавних пенсійних фондів, меншими темпами зросла кількість страхових компаній, кредитних спілок. Сьогодні у банківській системі відбуваються процеси злиття та поглинання, утворюються нові фінансові інститути. З метою стимулювання інвестиційної активності банків необхідно розвивати вітчизняний фондовий ринок, створити необхідне інституційне середовище розвитку спеціалізованих інвестиційних, іпотечних банків. Вдосконалення стандартів інформації, що підлягає обов'язковому оприлюдненню комерційними банками, підвищить прозорість їхньої діяльності.

Як показує практика, традиційний інститут банку не здатний виконувати деякі необхідні фінансово-посередницькі функції в умовах інноваційної економіки, відповідно посилюється роль небанківських фінансових інститутів, відбувається переплетіння їхньої діяльності щодо надання банківських, страхових, лізингових послуг. У кризових умовах часто виникає загроза дефіциту державного бюджету та невиплати пенсій, а

тому зростає роль недержавних пенсійних фондів. Однак з метою підвищення інституційної спроможності та ефективності роботи Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (ДКРРФПУ) та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України необхідно підвищити політичну та фінансову незалежність цього державного органу.

Таблиця 1. Динаміка кількості фінансових інститутів в Україні

Фінансові інститути	Роки								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Зареєстровані банки (на поч. року)	195	189	182	179	181	186	193	198	199
Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	165	170	175	185
з них: з іноземним капіталом	22	21	20	19	19	23	35	47	53
у т.ч. зі 100 % іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13	17	17
Страхові компанії	328	338	357	387	398	411	446	469	473
- Non-life	-	-	327	342	348	356	381	397	403
- Life	-	-	30	45	50	55	65	72	72
- З іноземним капіталом	-	-	-	59	58	66	78	87	-
Інститути спільного інвестування (на поч. року)	-	-	6	29	105	284	519	834	-
Кредитні спілки	-	-	-	610	723	764	800	829	821
Недержавні пенсійні фонди	-	-	-	-	54	79	96	110	109
Лізингові компанії	-	-	-	12	24	25	-	208	-
Фінансовий лізинг	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Факторингові компанії	-	-	7	11	25	29	-	47	-
Ломбарди	-	-	-	-	321	313	309	314	345

* - дані II-III кварталів 2009 р.

Джерело: [11; 12].

Отже, формування інституціональної фінансової архітектури включає трансформацію формальних інститутів (структури фінансових інститутів, законодавчого та нормативно-правового поля діяльності, відносин власності, ролі держави та системи управління фінансовими ринками тощо) та неформальних обмежень, які впливають на поведінку суб'єктів фінансових відносин. Держава все ще не забезпечує ефективного функціонування національної економічної системи, а рамкові умови економічної діяльності (закони, процедури і норми) не виконують належним чином функції контролю за поведінкою суб'єктів господарювання. Нова інституціональна фінансова архітектура повинна гарантувати стабільність та стійкість розвитку світової економіки. А цього можна досягнути лише при зміні всієї системи інститутів, які забезпечують надійність світових фінансів.

Література:

1. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. – 1997. - №7. – С. 73.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

2. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
3. Пахомов Ю. Глобальные истоки и вероятные последствия мирового финансового кризиса / Пахомов Ю., Пахомов С. // Економічний часопис-XXI. – 2008. - №11-12. – С. 8-12.
4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): дис. д-ра экон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006.
5. Современные тенденции развития мировой финансовой сферы [Електронний ресурс] // http://www.rseu.ru/Fin_issled/2000_N1/sovrtend_fin.htm
6. Allen R. Financial Crises and Recession in the Global Economy. Aldershot, 1994, p. 129.
7. Швайка М. Світова фінансова криза: причини виникнення та шляхи подолання // Економічний часопис-XXI. – 2008. - №11-12. – С.12-17.
8. Луцишин З.О. Сутність та тенденції розвитку світового фінансового середовища // Вісник НБУ. – 2001. – квітень. – С.47-50, с. 47.
9. Білорус О. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму // Економічний часопис-XXI. – 2008. - №11-12. – С. 3-8.
10. Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009. – К., квітень 2009, 122 с., с. 64-65 / [Електронний ресурс] www.undp.org.ua/files/ua_96333PolRec_Ukr.pdf
11. Офіційного сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: www.dfp.gov.ua
12. Офіційний сайт Національного банку України: <http://www.bank.gov.ua>

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ

У статті розглянуто сутність та характеристики основних методів, що використовуються у сучасній банківській системі для управління ризиками, які супроводжують процеси кредитування. Розкрито механізми використання кожного методу управління та на основі виявлених особливостей сформувано пропозиції щодо ефективного управління кредитним ризиком комерційного банку.

The article regards the essence and characteristics of basic methods, used by modern banking system participants to manage the risks of crediting process. It acknowledges usage mechanisms of each risk management method and formulates proposals of effective credit risk management system in a commercial bank, based on determined specifications.

Ключові терміни. Кредитний ризик, кредитна угода, мінімізація ризику, кредитна політика, раціоналізація кредитів, резервування, структурування кредитів.

Key terms. Credit risk, deal of credit, risk minimization, credit policy, credit rationalization, reserving, credit structuring.

Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчувають проблему управління кредитним ризиком. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, рівень простроченої позичкової заборгованості в якій протягом останніх 5-7 років мав стійку тенденцію до зростання.

Оптимальний розподіл цілей і завдань між різними кредитними підрозділами і їхніми співробітниками неможливий без побудови ефективної структури управління банківським кредитним ризиком.

У широкому розумінні під структурою управління розуміється впорядкована сукупність взаємозалежних елементів, що знаходяться між собою у стійких відносинах, які забезпечують їх функціонування як єдиного цілого. Власне кажучи, мова йде про логічні взаємини рівнів управління і функціональних підрозділів для забезпечення досягнення стратегічних цілей і виконання тактичних завдань кредитної політики банку.

У структурі управління кредитним ризиком виділяють ланки та рівні управління і їх зв'язку — горизонтальні і вертикальні. До ланок управління відносять структурні підрозділи й окремих фахівців, що виконують відповідні кредитні функції, у тому числі менеджерів, котрі здійснюють регулювання і координацію діяльності декількох структурних підрозділів. Ланки управління кредитним ризиком можуть містити в собі аналітичні кредитні відділи, відділи, що займаються видачею і погашенням позичок, оформленням договорів, а також служби, які контролюють виконання умов кредитних договорів, стан застави, стан справ у позичальника. При цьому в складі цих кредитних підрозділів, як правило, виділяються відділи для обслуговування великої, середньої і дрібної клієнтури. В основі створення ланки управління лежить виконання відділом певних управлінських функцій, що встановлюються між відділами, та зв'язок між ними.

Часто ефективність кредитних угод, про яку ми можемо судити за показниками рентабельності вкладень, рівнем проблемних кредитів у портфелі банку й іншими критеріями, залежить як від факторів зовнішнього середовища, так і від сукупності методів управління кредитним ризиком. Оскільки впливу зовнішніх факторів уникнути практично неможливо, першочерговим завданням банків повинна стати розробка системи методів управління, адекватних потенційному кредитному ризику, з урахуванням внутрішніх можливостей.

Мета статті: охарактеризувати основні методи управління банківським кредитним ризиком та визначити який метод набуває найбільшої ефективності в умовах діяльності вітчизняних банківських установ. Для досягнення поставленої мети нами були опрацьовані наступні завдання:

- досліджено сутність управління банківським кредитним ризиком;
- розглянуто цілі і спрямованість системи управління кредитними ризиками;
- охарактеризовано методи управління кредитним ризиком через розкриття їх змісту і організаційної форми;
- визначено сутність та зміст статистичних методів попередження втрат;
- вивчено систему методів запобігання (протидії) банківського кредитного ризику;
- розкрито сутність методів зниження та страхування кредитного ризику комерційних банків.

Структура статті підпорядкована меті найповнішого виконання поставлених завдань у розрізі сучасної банківської теорії для визначення найбільш ефективного методу управління банківським кредитним ризиком у вітчизняних економічних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед видатних фахівців сучасної світової економічної науки, що займаються питаннями управління кредитними ризиками у банку, необхідно назвати Р. Бірда, А. Гудроу, Р. Колдуела, Т. Дайто та С. Шелінгема. Проблеми аналізу та попередження кредитних ризиків досліджували й такі видатні сучасні економісти українського походження як В. Д. Базилевич, О. Власов, А. Герасимович, П. Довгоруку, М. С. Клапків, А. Романченко та В. Шибалкіна.

У публікаціях останніх років увага концентрується на прикладних аспектах управління кредитним ризиком. Однак теорія управління ризиками нажаль ще опрацьована в недостатній мірі. Визнаючи її обмеженість, багато банківських фахівців вважають, що вона, натомість, сприяє кількісному виміру ризиків, визначенню ступеня їх імовірності і прийняттю правильних рішень.

Спираючись на загальноприйняте визначення поняття «управління ризиком», слід зазначити, що управління банківським кредитним ризиком — це строго формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів і методів управління. Тому методи його оцінки, вимірювання і прогнозування є невід'ємним елементом системи методів управління кредитним ризиком банку, іншими словами, якщо процес управління містить у собі стадію аналізу кредитного ризику, методи його здійснення логічно віднести до сукупності методів управління кредитним ризиком банку. [3]

Під методом управління банківським кредитним ризиком розуміють сукупність прийомів і способів впливу на керований об'єкт (кредитний ризик) для досягнення поставлених банком цілей.

Можна виділити три основні цілі управління банківським кредитним ризиком:

1. Попередження ризику. Дана мета досягається шляхом ліквідації передумов виникнення кредитного ризику в майбутньому.

2. Підтримка ризику на визначеному рівні. Ця мета припускає дотримання банком вимог щодо рівня ризику, що встановлюється центральним банком, а також визначається самим банком відповідно до власної ризикової стратегії.

3. Мінімізація ризику при деяких заданих умовах, що охоплює комплекс заходів прямого впливу на кредитний ризик [5].

Характеризуючи методи управління банківським кредитним ризиком, необхідно розкрити їх спрямованість, зміст і організаційну форму.

Спрямованість методів управління орієнтована на об'єкт управління — кредитний ризик у всіх його проявах. Специфіка прийомів і способів впливу на об'єкт управління складає зміст методів управління кредитним ризиком. Організаційна форма визначає характер впливу на ризикову ситуацію. Це може бути прямий (безпосередній) і непрямий (створення відповідних умов) вплив.

В економічній літературі найчастіше говорять про чотири загальні методи управління фінансовим ризиком: запобігання, зниження (мінімізація), страхування, усунення. Стосовно управління кредитним ризиком комерційного банку досить добре вивчені такі методи регулювання ризику як диверсифікація портфеля активів, аналіз платоспроможності позичальника, створення резервів для покриття кредитного ризику, аналіз і підтримка оптимальної структури кредитного портфеля, вимога забезпеченості позичок і їх цільового використання [2].

Разом з тим методи вимірювання й оцінки кредитного ризику, як правило, розглядаються відокремлено від усієї системи методів управління. А методологія попередження, запобігання й усунення кредитного ризику дотепер не знайшла належного відображення в роботах учених-економістів.

У зв'язку з цим доцільно заповнити даний пробіл у теорії управління банківським кредитним ризиком, представивши методи управління кредитним ризиком, розкривши їх зміст і організаційну форму.

Дослідження причин виникнення кредитного ризику доводить, що адміністративні і персональні причини його виникнення стають усе більш важливими. Традиційно банки велику увагу приділяють конкретним інструментам хеджування ризиків, методам розрахунку лімітів і контролю за ними, новим підходам у нагляді з боку центрального банку, розробці систем внутрішнього контролю.[6]

Система управління кредитним ризиком у комерційному банку складається з двох підсистем: керованої (чи об'єкта управління) і керуючої (чи суб'єкта управління). Основний об'єкт управління в ризиковому кредитному менеджменті — це кошти, що знаходяться в діловому обороті комерційного банку, і пов'язаний з ними кредитний

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

ризик. Суб'єкт управління — це структурні підрозділи чи організаційні одиниці банку, що здійснюють процес управління кредитним ризиком на основі використання специфічних трудових, інформаційних, матеріальних і фінансових ресурсів. Як суб'єкти управління виступають вище керівництво, апарат управління, персонал банку, представлені у вигляді Ради банку, Правління, кредитного комітету, кредитних відділів і служб, менеджерів по кредитах.

Система управління банківським кредитним ризиком містить у собі такі підсистеми:

- інформаційну;
- організації кредитної діяльності;
- установлення лімітів кредитування;
- визначення ціни кредитів;
- аналізу й оцінки індивідуальних кредитних ризиків;
- аналізу й оцінки сукупного кредитного ризику;
- санкціонування кредитів;
- супроводу кредитів і управлінського контролю;
- управління проблемними кредитами.

Система управління кредитним ризиком будується відповідно до кредитної політики банку, схваленої Радою Директорів і супроводжуваної формалізованими стандартами кредитування.

Кредитна політика на рівні кожного конкретного банку виражається у вигляді його стратегії і тактики в області організації і здійснення кредитних операцій і послуг з метою забезпечення надійності, рентабельності і ліквідності його функціонування. Під стратегією кредитної політики банку найчастіше розуміють загальний напрямок і спосіб використання кредитних ресурсів для досягнення поставлених банком цілей.[8]

Попередження втрат як метод управління кредитним ризиком дозволяє уберегтися від можливих випадкових подій за допомогою конкретного набору превентивних дій. Заходи щодо попередження чи профілактики кредитного ризику зорієнтовані в першу чергу на роботу з персоналом банку, а також на розвиток взаємин між кредитними фахівцями і клієнтами банку. За формою організації ці дії відносяться до методів непрямого впливу, що припускає створення співробітникам більш сприятливих умов діяльності.

Показники кредитного ризику банку (індивідуального і сукупного), отримані в результаті аналізу ризикової ситуації, є основою для застосування тих чи інших методів регулювання ризику. Оцінку кредитного ризику розподіляють на два взаємодоповнюючих види: якісну і кількісну. Перша являє собою ідентифікацію всіх можливих факторів кредитного ризику, а також стадій кредитного процесу, при виконанні яких ризик виникає, друга — вираження передбачуваних втрат у балах, цифрах, грошових одиницях.

Іноді якісну і кількісну оцінки здійснюють на основі аналізу впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, коли визначається питома вага кожного фактора в їх сукупності і

ступінь їх впливу на показник кредитного ризику. Хоча цей метод є досить працездатним, його застосування приносить позитивні результати.

Коли результати вимірювання кредитного ризику не відповідають прийнятному рівню, суперечать обраній ризиковій стратегії банку, створюючи реальну загрозу його платоспроможності, найбільш дієвим методом управління вважається запобігання кредитного ризику.[4]

Методи запобігання кредитного ризику припускають відмову від розширення кола клієнтів і фінансування проектів, реалізація яких викликає серйозні побоювання. Дані методи орієнтують банк на роботу тільки з клієнтами, які підтвердили свою надійність. Однак у більшості випадків відхилення від ризику означає втрату можливостей одержання прибутку, котрий часто сполучений з потенційним ризиком.

Тому найбільш широко застосовуються методи зниження (мінімізації) кредитного ризику, зміст яких складають такі заходи:

- раціоналізація кредитів;
- резервування коштів на покриття можливих збитків по сумнівних боргах;
- диверсифікованість кредитів;
- структурування кредитів [3].

Раціоналізація кредитів припускає встановлення лімітів. Як відомо, певні обмеження на кредитну діяльність банку накладають вимоги центрального банку, такі як максимальний ризик на одного чи групу пов'язаних позичальників, ліміти кредитування акціонерів, керівників та ін. Проте доцільним для банківської кредитної установи є створення системи лімітів кредитної діяльності, що встановлюються і змінюються самим банком. До них можна віднести ліміти повноважень по прийняттю рішень про видачу кредитів, ліміти кредитування одного позичальника, галузі, регіону, обмеження на видачу великих кредитів у рамках вже існуючих обмежень центрального банку.

Особливе значення для банку має метод зниження ступеня кредитного ризику, що припускає створення за рахунок внутрішніх ресурсів банку власного резервного фонду. Такі резерви, хоча і знижують розмір прибутку, що залишається в розпорядженні банку, дозволяють оперативно переборювати тимчасові складності в його діяльності у випадку виникнення проблем з поверненням кредиту [7].

Ключовим інструментом тактичного управління ризиком у сфері зниження кредитного ризику є методи диверсифікації кредитів. Вони припускають розподіл, з одного боку, позичок банку між широким колом клієнтів (населенням і суб'єктами, що господарюють, підприємствами різних форм власності, з різних галузей, використання різних видів забезпечення), а з іншого боку — відповідальності між учасниками угоди [1].

Методи страхування кредитного ризику банку представлені двома видами:

- страхування кредитного ризику за допомогою страхової організації;
- страхування кредитного ризику з використанням похідних фінансових інструментів. Страхування, чи передача ризику страховій організації, являє собою

передачу ризику від одного суб'єкта управління (страхувальника) до іншого (страховика). Страхування кредитного ризику можливе також на фінансовому ринку при укладенні угод з використанням похідних фінансових інструментів (опціонів, свопів та ін.).[7]

Методи усунення кредитного ризику означають, що всю відповідальність за проект, що кредитується, банк залишає за собою. Ризик мінімізують власними силами, роблячи ставку на професіоналізм менеджерів. З метою утримання кредитного ризику на визначеному рівні банк може скористатися такими заходами: припиненням на певний час діяльності у високоризикових галузях; пошуком нових секторів кредитного ринку, проведенням робіт зі створення нових кредитних продуктів; створенням невеликого структурного підрозділу, завданням якого стане повернення проблемних кредитів. Усунення ризику варто визнати економічно доцільним, якщо можливі збитки по кредитах можуть бути компенсовані за рахунок власних коштів без збитку для фінансового стану кредитора [7].

Ефективність системи управління кредитним ризиком багато в чому залежить від якості інформаційної підсистеми банку, завдання якої полягає в доборі, збереженні і наданні кредитної інформації на різні ланки управління банку. Відомо, що банки деякою мірою оперують не грошима, а інформацією про них. Оптимізація руху останньої всередині відділів, між структурними підрозділами банку різних ланок управління повинна стати предметом творчої активності колективу будь-якого банку. Стрижнем системи управління інформаційними потоками в банку може бути інформаційно-аналітична служба, що збирає, узагальнює, аналізує інформацію, прогнозує і діагностує майбутню ситуацію [5].

Основним моментом у побудові інформаційної підсистеми є питання: де і як одержати достовірну інформацію про клієнтів. Для відповіді на нього необхідно визначити природу ризику, що дозволить встановити зміст, обсяг і якість необхідної інформації, виявити джерела інформації, визначити способи її збору і методи обробки, організувати рух інформаційних потоків з мінімальними витратами й в оптимальний термін.

На практиці банки можуть використовувати три головних джерела інформації про клієнтів: власну базу даних; інформацію, надану самим клієнтом; зовнішні бази даних, створені державними чи приватними організаціями.

Таким чином, проблема управління банківським кредитним ризиком набуває трохи іншого змісту, оскільки сукупність методів управління в ній розглядається як система заходів непрямого і прямого впливу на керований об'єкт — кредитний ризик. Вивчення цього питання виявило недостатнє застосування в практиці вітчизняних банків окремих методів управління (попередження, страхування, усунення ризику), що відносяться до методів непрямого впливу. Безсумнівно, що при виникненні серйозних проблем з поверненням кредитів переважного значення набувають методи прямого впливу. Проте застосування непрямих методів, основу яких складають методи

попередження ризику, дозволяє значною мірою ліквідувати передумови виникнення в банку подібних ситуацій кредитного ризику.

Література:

1. Аганбегян А.Г. Економіка, банки, інвестиції - настала пора діяти // Гроші та кредит. - 2005. - N 12. - С.3-6.
2. Анопов Д.Л. Інтегрований ризик-менеджмент в системі управління банком // Гроші та кредит. - 2005. - N 1. - С.33-37.
3. Бабічева Ю.А., Мостова Е.В. Українські банки: Проблеми росту і регулювання., - К.: Економіка, 2006. - 278с.
4. Верченко П.І. Дослідження українських банків за допомогою інструментарію ризикології // Фінанси України. - 2007. - № 7. - С.128-140.
5. Новіков С. В. Створення та організація діяльності комерційного банку, - ЕКО. - 2006. - 319с.
6. Олексів І.Б. Методи багатовимірного фінансового аналізу в управлінні кредитними ризиками банку // Фінанси України. - 2005. - № 1. - С.96-105.
7. Следзь С. Замість кредитів - управління фінансами // Дзеркало тижня. - 2003. - №16. - С.11.
8. Чехова І.В. Управління ризиками в банківській діяльності // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2006. - № 6. - С.312-314.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто наявність конкурентних переваг провідних вітчизняних секторів економіки, причини їх виникнення та зникнення в умовах глобалізації. Запропоновані шляхи покращення конкурентних позицій секторів економіки України на світових ринках.

The paper provides the analysis of leading national economy sectors' competitive advantages, reasons of their formation and vanishing under globalization. It is suggested ways to improve the competitive positions of Ukrainian sectors of the economy on world markets.

Ключові слова: сектор економіки, конкурентоспроможність, глобалізація

Key words: sector of economy, competitiveness, globalization

В останні роки невпинне посилення глобалізації світової економіки та лібералізації ринків небезпідставно викликають підвищений інтерес до питання конкурентоспроможності. Багатомірна конкуренція охопила всіх економічних суб'єктів задіяних у світовій господарській системі, а отже стала першочерговою проблемою практично для всіх країн. Перед національними економіками, у тому числі і перед Україною, постали питання визначення своєї конкурентоспроможності та її співставності з іншими державами, оцінки слабких місць та способів посилення своїх переваг. За справедливим зауваженням вітчизняного економіста Б. Кваснюка поняття конкурентоспроможності залишається складним, багатоаспектним, таким, що не має універсального формування. Проте насамперед воно відбиває сприятливі позиції національної економіки, головним чином у сфері міжнародної торгівлі та, водночас, її здатність зміцнювати ці позиції [1, с.27].

Питання конкурентоспроможності вітчизняних секторів постійно перебуває в полі зору українських дослідників. Вагомі теоретичні та практичні напрацювання належать О. Амоші, Л. Антонюк, В. Вишневському, Ю. Бажалу, Р. Боднарчуку, В. Гейцю, П. Єщенку, А. Ігнатюк, Б. Кваснюку, І. Комарницькому, В. Новицькому, Л. Федулової, М. Якубовському тощо. Разом з тим, незважаючи на ґрунтовні наукові здобутки, недостатньо вивченим залишається питання комплексної характеристики стану конкурентоспроможності та перспектив розвитку секторів економіки України в умовах глобалізації.

У зв'язку з цим метою статті є розкриття основних набутих та втрачених конкурентних переваг провідних секторів економіки України на даному етапі розвитку з урахуванням суперечливих проявів глобалізації.

Вивчення національної конкурентоспроможності знаходиться в площині визначення порівняльних та/чи конкурентних переваг національних економік. Враховуючи те, що порівняльні переваги – це дешева робоча сила, багаті природні

ресурси, сприятливі географічні, кліматичні, інфраструктурні фактори та ін., а конкурентні переваги ґрунтуються на застосуванні науково-технічних досягнень та інновацій на всіх стадіях життєвого циклу продукту, цілком очевидно, що від пропорційності вказаних переваг визначатиметься якісний рівень конкурентоспроможності. В ідеалі конкурентоспроможність країни має формуватися завдяки поєднанню порівняльних і конкурентних переваг. Але враховуючи закон зменшення порівняльних переваг, на сучасному етапі можна говорити про цілеспрямоване зростання конкурентоспроможності країни за рахунок більш інтенсивного використання переважно конкурентних переваг [3, с. 299].

Найбільш показовим віддзеркаленням наявності або відсутності порівняльних та конкурентних переваг є аналіз експортно-імпоротної діяльності країни. Обсяг та структура зовнішньої торгівлі значною мірою відображають рівень розвитку економіки, конкурентоспроможність її секторів та галузей економіки. Проте, на нашу думку, в умовах ускладнення сучасного світу має місце двоїстий процес. З одного боку, вагомий вплив на те, що країна пропонує на зовнішніх ринках чинить внутрішня специфіка розвитку економіки, її генетика та структурна політика держави, а з іншого – ситуація безпосередньо на світових ринках самостійно вносить корективи у будову національної економіки, пропорційність народного господарства та й загалом у спеціалізацію країни.

Особливістю української економіки є те, що формувалася вона і формується в складних умовах, що безпосередньо відображається на рівні її конкурентоспроможності:

1) спадок від цілісної економічної системи Радянського Союзу. Будучи другою економікою після Росії у складі СРСР, Україна була задіяна в низці виробничих кооперацій. Лише 20% промислових підприємств мали замкнутий цикл виробництва в межах нашої держави;

2) значна орієнтація економіки на потреби військово-промислового комплексу. За деякими оцінками, він складав 50% вітчизняного машинобудування;

3) з власних сировинних ресурсів Україна може виробляти 15% продукції (для порівняння Білорусія – 4%, Казахстан – 27%, Росія – 65%) [5, с. 26];

4) відсутність чіткої концепції реформування та сфер пріоритетності після здобуття незалежності;

5) значна відкритість економіки (близько 65% від ВВП) і як наслідок витіснення українських товаровиробників імпортною продукцією;

6) «системний відрив» від групи провідних країн через несумісність технологій, низьку здатність економіки до інвестицій та інновацій, структурно-галузеву та інституційну несумісність;

7) визначеність спеціалізації країн у світі та визначений поділ ринків.

Все це в тій чи іншій мірі впливає на зовнішньоторговельну діяльність України. Диспропорції структури економіки нашої держави чітко відображені у структурі її експорту та імпорту (табл. 1, табл. 2). Певні конкурентні переваги на світових ринках Україна має лише по восьми згрупованим товарним позиціям, при чому дві з них –

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

недорогоцінні метали та вироби з них і мінеральні продукти, які складають більше 50% всього експорту. Більше того, ці конкурентні переваги вкрай тимчасові. По-перше, переважна частина експорту – це природні вичерпні ресурси. По-друге, поточний технологічний рівень вітчизняних виробництв у більшості секторів економіки давно не відповідає світовим аналогам; вирізняється як моральним, так і фізичним зношенням основних фондів.

Таблиця 1. Товарна структура експорту України за 2004-2008 рр., питома вага продукції у % до загального обсягу

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Недорогоцінні метали та вироби з них	39,94	40,97	42,8	42,2	41,2
Мінеральні продукти	13,23	13,73	10,1	8,7	10,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,51	8,72	8,8	8,2	7,5
Механічне обладнання; ма-шини та механізми, електрооблад-нання та їх частини	9,28	8,29	8,7	10,1	9,5
Транспортні засоби та шляхове обладнання	6,24	4,83	5,4	6,7	6,5
Продукти рослинного походження; живі тварини; продукти тваринного походження	5,46	7,09	6,1	5	9,5
Готові харчові продукти	3,49	3,77	3,6	4,2	3,8
Текстиль та вироби з текстилю	2,70	2,67	2,4	2,0	1,5
Інше	11,15	9,93	12,1	12,9	10

Складено за даними Державного комітету статистики України. Режим доступу [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Структура імпорту України суттєвою мірою є наслідком її експортної діяльності. Придбання з-за кордону значної кількості енергоресурсів викликане функціонуванням в першу чергу металургійного, хімічного та газотранспортного секторів економіки. Однак вагоме підняття цін на газ та нафту в останні роки зумовило пошук шляхів скорочення обсягів їх споживання. Вихід із такої ситуації вбачався і вбачається шляхом переходу на сучасні енергозберігаючі технології. В результаті, у структурі імпорту відбулося певне зростання поставок машин, механізмів, електрообладнання тощо. Водночас воно не є настільки суттєвим, аби переозброїти все існуюче в нашій країні застаріле енергоспоживче обладнання.

Таблиця 2. Товарна структура імпорту України за 2004-2008 рр., питома вага продукції у % до загального обсягу

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Мінеральні продукти	37,40	32,01	30,0	28,5	29,7
Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини	16,35	17,55	17,5	17,4	15,6
Транспортні засоби та шляхове обладнання	8,60	8,91	11,4	13,5	14,1
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7,75	8,57	8,6	8,8	8,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	6,05	6,83	7,4	7,8	7,5
Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	4,85	5,36	5,6	5,6	5,2
Текстиль та вироби з текстилю	3,42	3,89	3,0	2,5	2,5
Готові харчові продукти	3,46	4,03	3,7	3,4	3,1
Інше	12,12	12,85	12,8	12,5	14,2

Складено за даними Державного комітету статистики України. Режим доступу [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Причиною повільного руху у заданому напрямку є переконаність крупних бізнес-груп в наявності поточних резервів економії енергії, серед яких ключову роль відіграють комбінативність використання сучасного та застарілого устаткування, а також можливість проведення домовленостей з урядом, аби дістати відстрочку підвищення вартості газу для підприємств, тощо.

Загалом аналіз експортно-імпортової діяльності свідчить про посилення негативних тенденцій, які містять у собі загрози для довгострокового розвитку країни. Наявна практика жодним чином не вирішує питань щодо винайдення і піднесення тих товарних позицій, котрі будуть у майбутньому пропонуватися ззовні і завдяки яким отримуватимемо валютні надходження і купуватимемо ту продукцію, що не спроможні або немає сенсу виготовляти всередині країни. Таким чином, є підстави для вивчення порівняльних та конкурентних переваг тих секторів економіки, які і забезпечують найбільшу питому вагу структури експорту, окреслення їх сильних та слабких сторін з метою визначення подальшої політики щодо них (цих секторів) та встановлення пріоритетів на майбутнє.

Загалом конкурентоспроможність товарів будь-якого сектора визначається багатьма показниками (факторами успіху), але головні з них такі: якість, ціна

споживання, збут, реклама, сервісне обслуговування [6, с. 21]. Значущість названих факторів залежить від конкурентних умов ринку та виробництва і з часом може змінюватися на користь одного чи іншого або ж цілого комплексу чинників. Наприклад, мав місце період, коли успіх на ринку забезпечувала низька ціна виробу, згодом перевага споживачів надавалася товарам не лише з низькою ціною, а й високою якістю. Ще пізніше успіх забезпечували висока якість, низька ціна, наявність у виробництва широкої номенклатури виробів і здатність швидко виконувати замовлення споживача. Сьогодні все більше серед засобів досягнення конкурентних переваг орієнтуються на здатності виробництва до нововведень (інноваційного розвитку), не забуваючи при цьому і про якість виробів, їх сервісне обслуговування тощо.

Окреслимо наявність основних конкурентних переваг або їх відсутність у провідних секторах вітчизняної економіки за деякими згаданими параметрами.

Металургійний сектор. Український металургійний сектор має як конкурентні переваги, так і недоліки. Серед головних факторів успіху вітчизняної металургії слід вирізнити досить великі виробничі потужності, орієнтація на власну сировинну базу (по видобутку залізної руди Україна займає п'яте місце у світі – після Китаю, Бразилії, Росії та Австралії [2, с.13]), наявність гірничо-збагачувальних комбінатів, що забезпечує замкнутість виробничого циклу; відносно дешева робоча сила, тощо. Більшість з цих переваг є успадкованими від попередньої економічної системи, іншими словами це є внутрішні апіорні чинники конкурентоспроможності. Водночас такі недоліки, як суттєва технологічна відсталість, і як наслідок енерговитратність, низька продуктивність праці, спад нововведень, не можуть оминатися увагою. За оцінками експертів, знос основних засобів на металургійних підприємствах країни наблизився до 60% (у сталеплавильному виробництві — до 70%), що за світовими стандартами є критичним [4, с.21].), а продуктивність праці на вітчизняних металургійних підприємствах перебуває приблизно на рівні Росії. Це дещо вище, ніж у Китаї, проте у 3—4 рази нижче, ніж в індустріально розвинених країнах, і в 2,7 рази нижче, ніж у Бразилії [4, с.25]. Такі вади в першу чергу відображаються на ціні виробів, на її тенденції до зростання, а отже до завідомо програшних позицій. Другий важливий момент – це якість металургійної продукції. Внаслідок низької якості металопродукції, обмеженого асортименту, українські виробники були витіснені з традиційних для них ринків Китаю та Південно-Східної Азії [11]. Окрім того, з перетворенням Китаю у чистого нетто-експортера сучасної дешевої та високоякісної продукції: заліза прямого відновлення (високоякісної металізованої сировини для сталеливарної промисловості), чавуна, сталі тощо [11, с. 40], послаблення позицій вітчизняних виробників проявилось ще в більшій мірі.

Таким чином, згадані проблеми металургійного сектора України сьогодні вже набули статусу критичних у забезпеченні конкурентоспроможності металургійної продукції і потребують нагального вирішення.

Хімічний сектор. Не зважаючи на те, що українські постачальники відомі по всьому світу і їх продукція становить три-чотири відсотки світового експорту карбаміду

та аміаку, разом з тим, існує чимало чинників порушення конкурентоспроможності національного хімічного сектора. По-перше, в Україні немає потужної сировинної бази для виробництва добрив. По-друге, у зв'язку із закупівлею природного газу (в структурі собівартості виробництва азотних добрив (аміаку, карбаміду, аміачної селітри) частка природного газу складає 50-80%) ціна добрив значно вища за аналоги. Так, при нормальній завантаженості собівартість вітчизняного карбаміду складає від 240 дол. США за тону, аміачної селітри – від 180 дол. США. Для порівняння, у росіян цей показник знаходиться на рівні 150 дол. США за тону, у арабів – до 100 дол. США за тону. По-третє, введено обмеження по проході суден через Дарданелли і Босфор турецькою стороною. Після закриття в 2007 році головної перевалочної бази в порту «Південний» (база ТІС) експорт аміачної селітри став знижуватися. Таким чином, якщо українські хімпідприємства відмовляться від практики поставок примітивних добрив, орієнтуючись на нестабільний попит на них з боку держав, що розвиваються, і почнуть модернізацію та диверсифікацію виробництва, то в середньостроковій перспективі Україна зможе зайняти нове, більш зручне і стабільне місце на ринках світу.

Машинобудівний сектор. Складність у віднайдені та/або формуванні конкурентних переваг даного сектора полягає у тому, що більшість розвинених країн зробили його сферою своєї спеціалізації у міжнародному поділі праці, щоправда по різним товарним позиціям. Тож це ускладнює пошуки Україною свого сегмента прориву на світовий ринок та закріплення на ньому. Так, Японія, наприклад, спеціалізується на мікроелектронних приладах, телекомунікаційному та навігаційному устаткуванні, автомобілях тощо, Німеччина – на виробництві промислових та наукових приладах, медичному устаткуванні і матеріалах і т.д., США – на авіаційному та ракетно-космічному устаткуванні, телекомунікаційному обладнанні, медичному устаткуванні тощо.

В Україні провідні позиції у виробництві машинобудівної продукції займають такі галузі як транспортне машинобудування, металургійне, енергетичне машинобудування; виробництво обладнання для будівельних, шляхових і сільськогосподарських машин тощо. Понад 60-70% продукції машинобудування експортується до Росії, інших країн СНД, КНР, Індію, Мексику. До високотехнологічних підприємств, які стрімко розширюють свою присутність на закордонних ринках належать ВАТ «Турбоатом», ДНВО «Зоря-Машпроект», ВАТ «Мотор-Січ», ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ВАТ «СНВО ім. М.В.Фрунзе» тощо. Однак існує чимало підприємств машинобудівного комплексу, що суттєво програють як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках за параметрами ціни (наприклад, автомобільне машинобудування китайським та індійським виробникам), якості (наприклад, у машинобудуванні для агропромислового комплексу якісне відставання вітчизняних машин і обладнання від європейських вже сягає 2-3 покоління), сервісного обслуговування (наприклад, у авіабудуванні, якщо «Боїнг» протягом 10 годин може відремонтувати свою техніку в будь-якій точці світу, то український виробник у кращому випадку, лише через 72 години [8]), тощо.

Таким чином, окремо і в цілому по всім параметрам вітчизняне машинобудування суттєво відстає від своїх основних конкурентів, хоча високорозвинутими економіками машинобудування розглядається як фундамент технологічної, економічної та політичної незалежності країни. Від діяльності цього комплексу залежить конкурентоспроможність товарів і послуг на внутрішньому та зовнішніх ринках. Окрім того, у розвинених зарубіжних країнах машинобудування є джерелом постійних інноваційних ініціатив [7, с. 45], на що слід особливо зважати Україні в контексті обрання нею інноваційної моделі розвитку економіки.

Аграрний сектор. Для правильного розуміння того, що відбувається в аграрному секторі, його конкурентоспроможності (втрачених та набутих конкурентних перевагах) потрібно розрізняти власне сільське господарство, сільськогосподарську інфраструктуру та обробний комплекс продукції сільського господарства, який представлений переважно харчовою промисловістю.

З огляду на світову практику, Україна втратила ряд конкурентних переваг як у власне сільському господарстві, так і в переробній промисловості, в галузях, що створюють для цих двох підсекторів засоби виробництва, а також в необхідній для цього комплексу інфраструктурі. По-перше, розформування у сільському господарстві колективних господарств, що являли собою крупні угруповання з потужною матеріально-технічною базою, на дрібні, відокремлені, з відсутністю будь-яких обробних елементів, окрім ручної праці, призвели до катастрофічного падіння виробництва у цьому секторі. В той час як у розвинених країнах мала місце тенденція до злиттів фермерств, автоматизації їх виробництв, підвищення продуктивності праці тощо. По-друге, втрата інфраструктурних об'єктів для зберігання (елеваторів, сховищ, морозильних камер, лабораторій, складів, ліній з передпродажної доробки продукції тощо), оптових ринків для збуту продукції призвела до руйнації логістичної системи, що у сучасних умовах у світі розглядається як одна з основних переваг у конкурентній боротьбі. По-третє, обмежена кількість технічних засобів зумовлює високу інтенсивність їх експлуатації та прискорене зношення. Система технічного обслуговування техніки, що існувала до 1990 р., зруйнована, а нова ще не створена. Підприємства, що виготовляють і реалізують нові технічні засоби, законодавчо не зобов'язані здійснювати їх сервісне обслуговування. По-четверте, українська харчова промисловість не орієнтується на вітчизняного сільгоспвиробника. Істотне перевищення темпів приросту виробництва продукції харчової промисловості над відповідними показниками по сільському господарству свідчить про послаблення залежності підприємств переробної сфери АПК від аграрної, про вагоме нарощування випуску харчових продуктів при мінімальному використанні вітчизняної аграрної сировини або взагалі без її використання [9, с.71-72]. А отже у сільськогосподарських виробників по більшості товарних категорій практично втрачено внутрішній ринок і відбувається зміщення напрямку діяльності на зовнішні ринки, що у свою чергу не вирізняються високою доданою вартістю. По-п'яте, слабкі позиції у нашої продукції і в площині якості. Вітчизняні стандарти якості не відповідають світовим. Більше того,

вони навіть не відповідають нормам Росії, Казахстану та інших країн СНД. Так, наприклад, з усіх наших товарів тваринництва в ЄС сертифікований тільки мед, а по сухому молоку і яйцям процедура ще не завершена[14]. У рослинництві аналогічна ситуація. Пшениця, яка класифікується в Україні по 4-му класу, тобто як продовольча, часто на зовнішніх ринках вдається збути лише як фуражну [12].

Сектор легкої промисловості. Особливої уваги під час розгляду конкурентоспроможності вітчизняних секторів економіки заслуговує легка промисловість, адже в коло її завдань входить виробництво предметів споживання першої необхідності. Стан сектора на даному етапі такий, що не здатний забезпечувати потреби внутрішнього ринку ні в кількісних, ні в якісних аспектах цього питання. Легка промисловість України виробляє 1,5 м тканини на душу населення, при нормі раціонального споживання 28-32 м [13]. Крім того, замість орієнтації на випуск високоякісної продукції споживчого призначення, здатної привертати увагу покупців на внутрішньому та світовому ринках, підприємства легкої промисловості все більше концентруються на виготовленні технічної продукції, яка потребує мінімальної якості вихідної сировини, мінімальної творчості, в процесі розробки, мінімальних витрат праці та мінімальних маркетингових зусиль.

Перша десятка номенклатурних позицій, які забезпечують основний внесок у загальний обсяг експорту текстильного підсектора, має такий склад: нитки синтетичні, волокно льняне (разом близько 50% обсягу експорту у натуральному вимірі), тканини просочені, килими та килимові покриття, вата, відходи пряжі, пряжа бавовняна, пуловери, тканини вовняні, мотузки й канати (разом близько 92% обсягу експорту) [10, с. 20].

Проте найгострішою проблемою вітчизняної легкої промисловості є те, що вона неконкурентоспроможна в більшій мірі не на світовому ринку, а на внутрішньому. Нерівні умови для виробників, спричинені контрабандними та контрафактними діями, нанівець зводять всі зусилля вітчизняного легпрому працюючого на законних засадах.

Таким чином, вітчизняний сектор легкої промисловості має ряд економічних та правових проблем, що сприяють його деградації та занепаду, що цілковито неприпустимо з огляду на: належність продукції цього сектора до життєво необхідної; потенційну абсолютну забезпеченість сировинними та обробними ресурсами; тощо.

Отже, аналіз стану базових для України на даному етапі розвитку секторів економіки, а також стану його логічного продовження, вираженого у зовнішньоекономічній діяльності країни, свідчить про переважну вітчизняну неконкурентоспроможність, причому як у кількісних, так і якісних аспектах цього питання. З кожним роком присутність українських виробників звужується не лише на зовнішніх ринках, а й на внутрішніх, що по суті завдає безпрецедентного удару по економічній безпеці нашої держави і її подальшого розвитку взагалі.

Для того, аби продукція розглянутих секторів в повній мірі відповідала міжнародним стандартам, а вартість коливалася на приблизно одному рівні з аналогами, котрі користуються попитом на світовому ринку, цьому має бути низка передумов, однак

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 23

головні з них зводяться до: по-перше, системного поширення новітніх технологій; по-друге, виділення чіткої стратегії розвитку господарства країни; по-третє, визначення та реалізація секторальних пріоритетів, що здатні модернізувати та стимулювати інші галузі; по-четверте, функціонування сприятливого інституційного середовища; тощо. Лише всебічний та системний підхід з чітким алгоритмом дій здатен змінити драматичну поточну ситуацію в господарському комплексі України та вивести на якісно новий рівень розвитку.

Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. [Текст]/ Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275с.
2. Коломойцев В. Е. Аналітична оцінка конкурентоспроможності економіки України та шляхи формування експортного потенціалу [Текст]/ В. Е. Коломойцев – Київ. – Видавництво «Реформа», 1996. – 56с.
3. Манцуров І. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможність країни: Монографія. [Текст]/ І.Г. Манцуров – К.: КНЕУ, 2006. – 392с.
4. Розвиток сектора чорної металургії в Україні[Текст]/В надзаг.: Світовий банк. – К.: Мілленіум, 2004. – 110с.
5. Трансформація економіки України у глобальному економічному середовищі[Текст] /За ред. Д-ра екон. наук, проф. І.Ф. Комарницького. – Чернівці, 2006. – 272с.
6. Боднарчук Р. Конкурентоспроможність виробничих структур оборонно-промислового комплексу України: конкурентні переваги, шляхи і засоби їх досягнення // Економіка України. – 2006. - №3. – с. 20-26.
7. Голляк Ю. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №7(61). - с. 43-55.
8. Єрмоєнко А. Володимир Шандра: «Створити 5 млн. додаткових робочих місць за п'ять років — посильне завдання»/ А. Єрмоєнко //Дзеркало тижня. – 14-20 травня 2005 - №18 (546).
9. Крисанов Д. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України // Економіка України. - 2007. – №4. - с.71-82.
10. Лабурцева О. Сутність підприємництва та тенденції його розвитку в легкій промисловості України //Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №2 (80). – с.14-24.
11. Савчук С. Технологические сдвиги в черной металлургии России и Украины как индикатор уровня конкурентоспособности предприятий отрясли //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8 (98). – с. 39-52.
12. Кобельчук Н. Сомнительный экспорт //Эксперт Украина [Електронний ресурс]// – 2005. - №9 (14). - Режим доступу до журн.:<http://www.expert.ua/articles/16/0/90/>
13. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=15487&pf35401=38112.
14. Уляницький Д. Как вырастить агропром [Електронний ресурс] // Эксперт Украина – 2007. - №49 (145). – Режим доступу до журн.: <http://www.expert.ua/articles/16/0/4877/>