

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту 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 25

Київ - 2011

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 вітчизняної економіки в умовах глобалізації.

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; А.А.Садєков, 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; Д.О.Баюра, д-р екон. наук (відп. секр.); Т.М.Литвиненко, канд. екон. наук; Л.П.Чубук, канд. екон. наук.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 25. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2011. – 324 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

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25
ЗМІСТ

Н.І. Гражевська. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації	6
О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. Теоретико-методичні засади діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства	14
В.Г. Балан, Л.А. Анісімова. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств	23
В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко. Інтелекто-знаннєва структура конкурентоспроможності країнового суспільства	32
А.В. Ставицький. Регіональна продуктивність праці як складова економічної безпеки України.....	41
О.М. Ляшенко. Безпекотворення і конкурентоспроможність національної економіки: міра взаємодії	47
Д.Д. Буркальцева. Забезпечення економічної безпеки регіонів в системі пріоритетів державної регіональної політики України.....	55
С.В. Мицюк. Формування і розвиток кластерів як механізм підвищення конкурентоспроможності регіонів	64
Н.Л. Загайнова. К вопросу о повышении конкурентоспособности экономики регионов	69
В.І. Павлюк. Забезпечення конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу України через формування нових ринків в системі глобального поділу праці	73
Н.В. Бутенко. Фактори впливу на купівельну поведінку інституційних споживачів	81
В.М. Приймак. Лідерство в системі управління знаннями	88
Мансур Иса Оглы Бархударов. Конкурентоспособность экономики стран южного Кавказа и центральной Азии в контексте мирохозяйственных процессов	95
I.Є. Януль. Управління ризиками ліквідності комерційних банків в Україні	101
Н.В. Приказюк. Співпраця банків і страхових компаній: проблеми та перспективи розвитку	106
О.А. Приятельчук. Російський досвід управління на засадах принципів корпоративної соціальної відповідальності	114
В.С. Морозов. Державне регулювання німецької економіки в умовах фінансово-економічної кризи	122

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

О.Д. Рожко. Державна підтримка місцевих бюджетів у забезпеченні реструктуризації економіки регіонів України	135
Р.Є. Демчак. Соціально-економічний захист населення: теоретичний аспект	144
О.П. Микитюк. Кооперування підприємств як засіб підтримки їх конкурентоспроможності	151
Ю.О. Шрафбалюк. Валютні аспекти підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки	156
М.Є. Кір'якова. Інноваційні фактори підвищення конкурентоспроможності національної економіки	164
Л.В. Селезньова. Продукція без генетично модифікованих організмів в умовах конкуренції	172
I.Б. Запухляк. Оцінка ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства.....	179
A.М. Прилуцький. Ринок в системі категорій сучасної економічної теорії	185
T.O. Никитюк. Методичні основи дослідження управління капіталом підприємства в умовах ринкової нестабільності	198
O.B. Чулак. Вдосконалення організаційної структури управління, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей підприємства	204
O.P. Гармашова. Фінансове забезпечення науково-технічної діяльності в Україні	209
O.B. Піменова. «Родові поселення» як специфічна форма малого господарювання	217
T.A. Венгер. Вплив зростання державного боргу на конкурентоспроможність національної економіки	224
T.M. Поливана. Розвиток фінансових систем України та країн ЦСЄ в умовах глобалізації	233
O.B. Юзвяк. Конкурентоспроможність світових фінансових центрів в посткризовий період	241
L.M. Блінова. Проблеми та перспективи розвитку галузі житлово-комунальної сфери в Україні.....	248
I.M. Фищук. Процеси інтернаціоналізації операцій IPO в умовах трансформаційної економіки.....	255
O.A. Буян. Теоретико-прикладні дослідження корпоративної соціальної відповідальності в західній літературі.....	263
O.L. Лотиш. Перешкоди на шляху запровадження системи муніципального екологічного менеджменту і способи їх подолання.....	271

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

О.О. Харіна. Теоретичні аспекти еколого-економічного регулювання діяльності підприємств.....	278
О.С. Вітковський. Обґрунтування поліваріантного підходу до оцінки вартості диверсифікованих підприємств	284
Г.І. Олійник. Взаємні вигоди партнерства страхових компаній та банків.....	289
О.М. Лобова. Перспективи розвитку обов'язкового страхування ризиків аграрного бізнесу	294
Т.В. Білоног. Система управління інвестиційними проектами як підсистема управління промисловим підприємством.....	301
А.В. Грінченко. Методи управління витратами та ефективність їх застосування на вітчизняних підприємствах.....	306
О.А. Слободчикова. Об'єктивна необхідність та економічна сутність реструктуризації підприємства.....	312
О.В. Урсуленко. Фактори посилення конкурентоспроможності на ринку нерухомості міста Києва.....	320

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженняю конкурентоспроможності національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації згідно з якою інституційна система та інституційна динаміка є визначальними чинниками стимулювання господарського прогресу та забезпечення високого добробуту населення.

The article is devoted to investigation of competitiveness of national economy in the context of current modernization paradigm according to which the institutional system and institutional dynamics are determinant factors stimulating economic progress and providing high living standards.

Ключові слова: парадигма модернізації, модернізація економіки, конкурентоспроможність національної економіки, рейтинг глобальної конкурентоспроможності національних економік, інституційні чинники підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Keywords: a paradigm of modernization, the modernization of the economy, competitiveness of national economy, Global Competitiveness Index rankings of national economies, institutional factors of increasing the competitiveness of national economy.

Як відомо, конкурентоспроможність національної економіки виявляється у її стійкості як відкритої господарської системи до зовнішніх і внутрішніх потрясінь, здатності забезпечувати динамічний розвиток та високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва товарів та послуг. Водночас сучасні постіндустріальні тенденції та розгортання глобалізаційних процесів надають конкуренції всеохоплюючого характеру, модифікуючи існуючі підходи до визначення її критеріїв, систему та логіку вибудування відповідних переваг. За цих обставин важливого теоретичного та практичного значення набуває дослідження найважливіших чинників підвищення конкурентоспроможності національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації.

Зазначена парадигма була започаткована в середині ХХ ст. в умовах розпаду європейських колоніальних імперій та становлення незалежних держав в Азії, Африці, Латинській Америці. Терміном «модернізація» було позначено соціальні, економічні, політичні, екологічні, демографічні та психологічні зміни, які переживали суспільства традиційного типу в процесі їхнього «осучаснення». Таким чином йдеться про формування міждисциплінарної системи поглядів та ідей стосовно суспільно-економічного й політичного розвитку від стабільного «традиційного» до сучасного індустріального суспільства, що безперервно змінюється.

Аналіз засвідчує, що нині поняття «модернізація» використовується дослідниками в трьох різних значеннях: (1) як синонім усіх прогресивних соціально-економічних змін, перехід від традиційного суспільства до сучасного, зорієнтованого на інновації та

поступальний розвиток; (2) як системні трансформації в напрямі індустріалізації, урбанізації, раціоналізації, бюрократизації, демократизації та індивідуалізації суспільної життєдіяльності, започатковані в країнах Західу в XVI ст.; (3) як зусилля відсталих або менш розвинених країн, спрямовані на те, щоб наздогнати розвинені країни, що співіснують з ними в одному історичному часі в межах глобального суспільства [10].

У контексті проблеми, що досліджується, важливо взяти до уваги, що з часу свого започаткування парадигма модернізації еволюціонувала, пройшовши такі основні етапи:

1) 50-60-ті рр. ХХ ст. (протиставлення «традиційного» суспільства «сучасному» як абсолютних протилежностей; визначення модернізації як процесу лінійного висхідного розвитку, пов'язаного із зламом, витісненням традицій сучасністю; ототожнення модернізації з вестернізацією, копіюванням західних стандартів організації суспільного життя; трактування процесу переходу як складних, системних, всеохоплюючих, поетапних, незворотних та прогресивних революційних змін);

2) 60-70-ті рр. ХХ ст. (критика ранніх теорій модернізації як таких, що суперечать історичним фактам і нездатні пояснити різноманітність існуючих суспільств; усвідомлення того, що модернізація традиційного суспільства може протикати в межах національної традиції і не повинна неминуче й у всіх випадках супроводжуватися її зламом; сумніви щодо строгої послідовності стадій модернізації);

3) з другої половини 80-х рр. ХХ ст. (відродження теорії модернізації на основі заперечення ліберально-раціоналістичного універсалізму та партіку-ляризму або «віри в особливий шлях» розвитку кожної країни, обґрутування необхідності їхнього синтезу; видозміна парадигми модернізації на основі розвитку теорій неомодернізації, постмодернізації, екологічної модернізації тощо) [3].

Згідно із сучасним парадигмальним підходом модернізація економічних систем визначається низкою об'єктивних чинників, важливе місце серед яких посідає культурно-історична специфіка національних господарств. Генетичний устрій останніх базується на системі стійких культурних та геополітичних відносин і може бути поданий у взаємодії та взаємопливі трьох параметрів:

- характеру економічного агента (підприємця, робітника, споживача) з його розумінням цілей господарської діяльності, які не суперечать системі цінностей певної цивілізації та є прийнятними для суспільства в цілому;

- економіко-географічного фактора, який визначає галузеву та регіональну структуру господарства, специфіку національного та місцевих ринків, а також нішу в міжнародному поділі праці й умови входження у світогосподарський простір;

- інституційних особливостей, які формують та підтримують відповідну господарську цілісність.

Йдеться також про те, що глобалізація не поглинає національні економіки, оскільки гармонійний розвиток світогосподарської цілісності пов'язаний з єдністю багатоманіття. Якщо індустріальне суспільство характеризувалось тенденціями уніфікації та

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

стандартизації виробництва, нівелювання національних дивергенцій, необхідними для забезпечення інтеграції соціоекономічного розвитку на моноцентричної основі, то формування постіндустріального суспільства, заснованого на знаннях, актуалізує історичну діяльність, пов'язану з архетипами окремих цивілізацій і національних культур та опирається на комп'ютерні мережі, які дозволяють здійснювати інтеграцію на поліцентричній основі [1, 4, 5].

У цьому контексті модернізація національних економік є виявом діалектичної єдності загального, особливого та одниничного в трансформаційному процесі, а саме:

- загальними є тенденції постіндустріалізації та глобалізації економіки;
- особливе визначається трансформаціями окремих груп країн, що здійснюють перехід від традиційної до ринкової, від командно-адміністративної до соціально-орієнтованої ринкової, від індустріальної до постіндустріальної економік;
- одиничне формується просторово-часовими, культурними та цивілізаційними особливостями національного розвитку окремих країн [2, с. 212-213].

Зазначені процеси розширяють коло чинників національної конкурентоспроможності, яка все більше визначається такими новітніми факторами, як рівень розвитку людського та інтелектуального капіталів, якість державного управління та соціальна згуртованість. Остання детермінується двома найважливішими параметрами: (1) зменшенням соціальних та культурних дискримінацій, розривів у майновій диференціації; (2) розвиненістю соціального капіталу, як особливого суспільного ресурсу, що генерує креативну енергію інноваційного розвитку. Відтак слід погодитися з Ю. Пахомовим, який стверджує, що "центр ваги в сфері глобальної конкурентоспроможності зміщується в культурно-ціннісне русло, тобто в сферу духу інтелекту, а не матерії" [7, с. 34].

На думку сучасних дослідників, «нова планетарна специфіка з її викликами актуалізує конкуренцію не тільки технологій (про що всім відомо), але й культурних цінностей, а їм увага не придлялась навіть таким корифеєм уччення про конкуренцію, як М. Портер. Причому цінності, як виявилося, не тільки конкурують з технологіями (як головним надбанням Західної цивілізації), але й у доступній для огляду перспективі (за всіма пронозами та розрахунками) здатні забезпечити перемогу азіатським країнам, насамперед Китаю та Індії» [8, с. 8].

Звідси можна зробити висновок, що інституційна система та інституційна динаміка є визначальними чинниками конкурентоспроможності сучасних національних економік. Нині країни конкурують не стільки в виробничо-технологічній сфері, скільки у виборі інституційних структур та інституційних стратегій для моделі національного розвитку, здатної стимулювати господарський прогрес та забезпечувати підвищення добробуту населення. Саме тому сучасні дослідники визначають конкурентоспроможність нації в умовах глобалізації як відповідність економічної структури та інституцій країни завданням економічного зростання в межах структури світової економіки в цілому [9, с. 16].

Зазначений підхід знайшов відображення в дослідженнях фахівців Світового економічного форуму, які трактують глобальну конкурентоспроможність як сукупність інституцій та політику, що визначає рівень продуктивності та добробуту населення, а також потенціал зростання національної економіки [11]. У 2010-2011 рр. провідне місце в рейтингу глобальної конкурентоспроможності, що охопив 139 країн світу, посіли країни, з економікою, що базується на передових технологіях та інноваціях, розвиненій бізнес-культурі, компетентному макроекономічному управлінні, сучасній інфраструктурі, тісному співробітництві провідних наукових центрів та бізнесу, високому рівні захисту прав інтелектуальної власності, ефективних інституціях влади та регуляторного середовища. З трьох груп чинників формування конкурентних переваг (ресурсних, операційних, стратегічних) найважливішими для цих країн є стратегічні, пов'язані з визначенням та послідовною реалізацією пріоритетів довгострокового інноваційного розвитку національних економік (табл.1). Аналіз засвідчує, що в порівнянні з 2009-2010 рр. Швейцарія зберегла перше місце в рейтингу глобальної конкурентоспроможності. На думку аналітиків СЕФ, країна має такі вражаючі результати завдяки прекрасним можливостям в інноваційній сфері (2 місце) та високій культурі ведення бізнесу (4 місце).

Таблиця 1. Індекс та субіндекси глобальної конкурентоспроможності країн світу, 2010-2011 рр.*

Країна	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Якість інституцій	Макроекономічне середовище	Технологічна готовність
Швейцарія	5,63	5,77	5,81	5,6
Швеція	5,56	6,12	5,61	6,12
Сінгапур	5,48	6,13	5,2	5,35
США	5,43	4,67	4,39	5,1
Німеччина	5,39	5,5	5,32	5,36
Японія	5,37	5,08	4,12	4,87
Фінляндія	5,37	5,96	5,58	5,17
Нідерланди	5,33	5,54	5,29	5,99
Данія	5,32	5,84	5,56	5,62
Канада	5,3	5,55	5,14	5,14
Словаччина	4,25	3,6	5,2	4,48
Туреччина	4,25	3,61	4,47	3,85
Шрі Ланка	4,25	4,06	3,6	3,37
РФ	4,24	3,22	4,49	3,56
Уругвай	4,23	4,72	4,07	4
Йорданія	4,21	4,64	4,19	3,71
Мексика	4,19	3,4	5,24	3,55
Румунія	4,16	3,74	4,5	3,82
Колумбія	4,14	3,43	4,85	3,61
Іран	4,14	3,74	4,96	3,19
Україна	3,9	2,96	3,2	3,37

*Джерело: [11].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

За словами головного економіста й директора світової мережі конкурентоспроможності СЕФ А. Лопес-Клароса, перше місце цієї країни стало результатом комбінації її першокласної спроможності до інновацій і наявності розвиненої бізнес – культури; високого рівня розвитку суспільних інституцій і компетентного макроекономічного управління в поєднанні з освітою світового рівня та економікою, що базується на високих технологіях та інноваціях; добре розвиненої інфраструктури для наукових досліджень та тісного співробітництва між провідними науковими центрами та бізнесом; високого рівня захисту прав інтелектуальної власності; якісних інституцій влади та регуляторного середовища, яке характеризується верховенством закону, ефективною судовою системою, високим рівнем прозорості та звітності суспільних інститутів [11].

Водночас США, які в минулому році посідали друге місце в рейтингу глобальної конкурентоспроможності, опинилися позаду Швеції та Сінгапуру. Цікаво, що експерти СЕФ пояснюють цей факт зниженням рейтингу якості інститутів (40-ва позиція) та невисоким рівнем довіри населення до політиків (54-та позиція). Зазначається, що бізнес-спітвоварство все ще стурбовано здатністю уряду перебувати на достатній відстані від бізнесу (55-та позиція) та раціонально витрачати кошти державного бюджету (68-ма позиція). При цьому відсутність макроекономічної стабільності продовжує залишатися чинником, що суттєво послаблює позицію США у рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Динаміка рейтингу конкурентоспроможності України залишається невітшною (табл. 2). В рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2010-2011 рр. наша країна посіла 89 місце, опинившись поряд з Албанією (88) та Гамбією (90). При цьому індекс глобальної конкурентоспроможності України знизився на 7 позицій порівняно з 2009-2010 рр. та ще на 9 позицій – порівняно з 2008-2009 рр.

Таблиця 2. Динаміка рейтингу конкурентоспроможності України, 2000-2010 рр.*

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Рейтинг конкурентоспроможності	56	69	77	84	86	75	77	73	73	82	89

* Джерело [11]:

Аналіз засвідчує, що падіння рейтингу України в 2010-2011 рр. обумовлено різким погіршенням в сфері макроекономічної стабільності (-26 пунктів), ефективності товарних (-20) та фінансових (-13) ринків. Вагоме місце в зазначеній динаміці посідає погіршення якості інституційного середовища (-14 пунктів). Йдеться про низький рівень державного управління, високу бурократизацію на всіх рівнях управлінського процесу, неефективність державних фінансів, слабкий захист власності на землю та корпоративних прав, часте недотримання законів органами державної влади, політичну залежність судових органів від рішень чиновників та олігархічних кланів тощо. В результаті цього Україна ввійшла в топ-10 країн з найгіршою ситуацією в галузі

інституційного забезпечення економічного розвитку (134-те місце), макроекономічної стабільноти (132-ге) та ефективності товарних ринків (129-те).

Як відомо, інституційне облаштування національної господарської системи розпочалася зі створення формальних інституцій ринкової економіки на основі стратегії запозичень. Емерджентність зазначених перетворень спричинила інституційну нерівновагу, виникнення ряду аномальних явищ та дисфункцій, що стало перешкодою на шляху ринкових трансформацій. «Інституційна неадекватність» держави, пов'язана з відсутністю довгострокової стратегії інституційних змін, прийняттям рішень під тиском груп впливу, частковим механічним запозиченням окремих елементів трансформаційних моделей, форсуванням одноразових формальних перетворень без урахування існуючих неформальних обмежень та комплементарності інституцій, привела до утвердження неефективного інституційного середовища, яке характеризується: (1) нездатністю забезпечити чітку структуризацію взаємодії між економічними суб'єктами та мінімізацію трансакційних витрат; (2) дефіцитом довіри, що викликає звуження горизонтів господарського планування економічних суб'єктів, їхню інвестиційну короткозорість та неоптимізуючу поведінку, пов'язану з небажанням «заглядати в майбутнє»; (3) пануванням бюрократичної олігархії, відсутністю реальної демократії, контролю громадян за урядом; (4) високою корумпованістю та зрошенням держави з тіньовим бізнесом, інституціоналізацією тіньової економіки, перетворенням її в стійкий елемент економічної системи, тісно переплетений із легальною господарською діяльністю.

На думку сучасних дослідників, в Україні створено деструктивне інституційне середовище, що зумовило перехід економіки до своєрідної «інституційної пастки». Йдеться про те, що відмова від неформальних угод паралізує її поточне функціонування, водночас існування тіньової економіки підриває можливості довгострокового економічного зростання. До цього слід додати нерозвиненість громадянського суспільства, наявність стійкихrudimentів психології, притаманних епосі неринкових відносин, несистемне суперечливе законодавство, відсутність історичної традиції законослухняності, що породжує феномен інституціоналізації псевдоринку, коли транзитивні перетворення спрямовуються на запровадження інституційних механізмів рентоорієнтованої економіки, а неформальні норми та домовленості еліти, які фіксують матеріальні інтереси активних гравців та їхні особисті амбіції, відіграють визначальну роль у соціальних перетвореннях. Зазначені процеси формують феномен пост-комуністичної трансформації, який в західній літературі отримав назву “транзиту без трансформації” або “інволюційного шляху до капіталізму”.

За цих обставин пріоритетного значення набуває активізація діяльності української держави, покликаної здійснити ефективні інституційні перетворення, спрямовані на чітку специфікацію прав власності, запровадження прозорих та зрозумілих “правил гри” для всіх економічних суб'єктів, утвердження сприятливого ділового клімату, однакових умов конкуренції, стійких і дієвих фінансових інституцій та організацій, що здійснюють адміністрування в економіці. Йдеться також про створення належних інституційних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

умов для інноваційної діяльності, законодавчого забезпечення структурної перебудови економіки, створення нормативно-правового середовища, сприятливого для високотехнологічних галузей економіки, розвитку інтелектуальної власності, становлення відповідної інфраструктури, застосування адміністративних заходів щодо спрощення процедури створення та діяльності інноваційних підприємств, запровадження податкових пільг, податкових кредитів, прискореної амортизації, цільових грантів та позик тощо.

Особливого значення в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки набуває реформування секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я; сприяння подоланню дихотомії суспільної свідомості, що дісталася в спадщину від епохи соціалізму, на основі зміцнення та розвитку соціального капіталу та прогресивно-неформальних інституцій колективізму, довіри до держави, відкритості до духовних і суспільних інновацій, толерантності тощо.

У зв'язку з цим зауважимо, що інституційне будівництво є надзвичайно складним процесом. Відтак вдосконалення роботи державного апарату набуває першочергового значення в переліку реформаторських заходів. Йдеться про проведення дієвої адміністративної реформи, покликаної забезпечити незалежність чиновників (за виключенням міністерств) від зміни політичної влади, конкурсні процедури відбору кадрів на основі кваліфікації та репутації, запровадження системи довгострокових контрактів для найбільш кваліфікованих та досвідчених фахівців, поширення практики конкурентних та безконтактних процедур обслуговування клієнтів, сучасних методів та техніки управління, посилення контролю та покарання за адміністративні злочини тощо [8]. При цьому найважливішим чинником скорочення витрат трансплантації та попередження дисфункцій інституцій є науково обґрунтована соціальна та економічна політика держави, постійне вдосконалення інструментів інституційного будівництва, зокрема, використання інституційних експериментів, створення проміжних, тимчасових інституцій, поєднання елементів телеологічної та генетичної стратегії реформування.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку української економіки вирішального значення набуває активна діяльність уряду щодо підвищення національної конкурентоспроможності на основі структурного, технологічного та інституційного оновлення існуючої господарської системи. Реалізація цієї стратегічної мети передбачає формування інноваційної моделі економічного розвитку та створення ефективної ринкової системи, адаптованої до глобальної економіки через подальше якісне трансформування економічних відносин.

Література:

1. Базилевич В. Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
2. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

3. Ермаканова С.А. Теория модернизации: история и современность. – Режим доступу: econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/Ермаканова/doc
4. Инглекарт Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М., 1999. – с. 101-122.
5. Кутуєв П. В. Концепції розвитку та модернізації: еволюція дослідницьких програм соціологічного дискурсу / П. В. Кутуєв. – К.: Сталь, 2005. – 499 с.
6. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – №4. – С. 8-15.
7. Пахомов Ю. Конкуренция цивилизационных и социально-культурных ценностей как характерная черта глобальной модернизации / Ю. Пахомов // Глобальна модернізація і сталій розвиток: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, 2006. – 279 с.
8. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р. М. Нуриева, В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
9. Шніпко. О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О. С. Шніпко.– К.: Наукова думка, 2003. – 334 с.
10. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М.: Аспект Пресс, 1996. –
11. The Global Competitiveness Report 2010 - 2011. – World Economic Forum, 2011. – Режим доступу: [// www.weforum.org](http://www.weforum.org)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано існуючі підходи до діагностики конкурентоспроможності підприємств, а також склад індикаторів, які використовуються в діагностичних цілях. Розроблено метод полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, який враховує конкурентоспроможність його продукції, ефективність функціонування та рівень концентрованості ринку.

The existent for diagnostics of competitiveness of enterprises are analyzed, and also composition of indicators that is used in diagnostic aims. The method of polycriterial diagnostics of competitiveness of machine-building enterprise is worked out, that takes into account the competitiveness of his products, efficiency of functioning and level of market concentrated.

Ключові слова: конкурентоспроможність, машинобудівне підприємство, діагностика, продукція, ефективність, концентрованість ринку.

Keywords: competitiveness, machine-building enterprise, diagnostics, products, efficiency, market concentrated.

Високого рівня конкурентоспроможності країни можна досягнути лише на засадах ефективного використання усього ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможних виробництв у різних галузях економіки. На думку експертів, концепція конкурентоспроможності країни може стати національною ідеєю для України, як свого часу це відбулось у США, Великобританії, Швеції, Сінгапурі та інших розвинутих країнах. Проте, на сьогодні згідно з міжнародним індексом GCI Україна та індексом людського розвитку Україна посідає одні з останніх місць у світі. В Україні існує необхідність у підвищенні ефективності національного господарства загалом та суб'єктів господарювання окремих галузей зокрема. Варто зауважити, що у переважній більшості високорозвинутих країн, машинобудівні підприємства, які характеризуються складним технологічним циклом, наявністю потужних основних фондів, значними масштабами виробничо-господарської діяльності тощо, формують базу національної економіки. На сучасному етапі розвитку економіки України переважна більшість машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, застарілістю технології виробництва та технічного складу, нераціональним використанням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом (блізько 50% машинобудівних підприємств є збитковими, нерентабельним є випуск понад 60% найменувань основної номенклатури продукції машинобудування тощо). Збереження збитковості господарської діяльності галузі свідчить про наявність ознак кризи, розбалансування внутрішнього механізму саморегуляції підприємств та потребу їх фінансового оздоровлення. Доцільно зазначити, що нестача капітальних вкладень

не сприяє оновленню основних фондів машинобудівних підприємств, що зумовлює катастрофічне зниження конкурентоспроможності продукції. Зношення основних виробничих фондів у галузі за останні 15 років значно збільшилось та перевишило 60%; рівень використання виробничих потужностей з випуску основних видів продукції через низький рівень її конкурентоспроможності є надзвичайно низьким та коливається в межах від 1,9% до 33% [1, с. 352-353]. З огляду на це виникає необхідність у виявленні сильних та слабких сторін вітчизняних машинобудівних підприємств, у діагностиці їх конкурентоспроможності.

Як свідчать проведені дослідження у теорії та на практиці здійснювати діагностику конкурентоспроможності підприємства вкрай складно через низку причин, а саме: відсутність єдності у розумінні поняття «конкурентоспроможність підприємства», що надалі зумовлює застосування різних підходів до діагностики, а це своєю чергою призводить до отримання неспіввідповідних та непорівняльних результатів; у літературі існує значний спектр методів діагностики конкурентоспроможності підприємств, переважна частина з яких є не репрезентативними, не відображають реальний стан конкурентних переваг, ґрунтуються на складних економіко-математичних розрахунках, що значно знижує прикладну цінність означеніх методів оцінювання; значна частина методів діагностики не передбачає оцінювання конкурентоспроможності підприємства у комплексі за усіма істотними складовими, які можуть утворювати та формувати конкурентні переваги, а базується на врахуванні лише окремих аспектів функціонування (продукції, виробництва, збути, інновацій тощо); за існуючими методами діагностики вкрай рідко використовують обґрунтований підхід до добору діагностичних індикаторів, адже, як правило, акцентується увага на фінансових показниках та окремих додаткових економічних показниках, що не дає змоги забезпечити системний підхід до діагностики конкурентоспроможності підприємства.

На підставі виконаних досліджень виокремлено дві групи методів, які застосовуються для діагностики конкурентоспроможності підприємств:

– часткові: методи, які передбачають діагностику конкурентоспроможності підприємства на підставі оцінювання однієї або декількох складових функціонування (метод, що базується на діагностиці конкурентоспроможності продукції, матричний метод, метод рівноваги підприємства та галузі, метод, що базується на теорії рівноваги тощо);

– комплексні: методи, спрямовані на одночасне оцінювання максимального спектра сфер та ланок функціонування підприємства (методи, що базуються на попарному порівнянні порівняльних переваг, на теорії ефективної конкуренції, інтегральний та графічний методи, метод еталонного підприємства та ін.).

Незалежно від того, до якої групи належать методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, найбільш складним завданням кожного методу та методики є добір обґрунтованих індикаторів, які б були найбільш репрезентативними та відповідали би встановленим цілям діагностики. На сучасному етапі науковці пропонують значний перелік підходів до індикаторного забезпечення

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

діагностики конкурентоспроможності. Як свідчить аналізування літературних джерел, в основу добору показників можуть бути покладені фактори конкурентоспроможності, конкурентні переваги підприємства, складові функціонування, окрім унікальної характеристики тощо. При цьому жодного уніфікованого підходу у цій сфері немає. Розглянемо більш ґрунтовно окремі підходи до формування складу діагностичних індикаторів при оцінюванні конкурентоспроможності підприємств.

М.М. Радєва та П.М. Маслов пропонують оцінювати конкурентоспроможність підприємства на засадах аналізу показників зовнішнього середовища (місткість ринку, інтенсивність конкуренції тощо) та внутрішнього середовища. У межах внутрішнього аналізу авторами пропонується здійснювати оцінювання показників вихідних умов діяльності підприємства; показників використання засобів виробництва; показників використання предметів праці; показників використання трудових ресурсів; показників виробництва і збуту продукції; показників собівартості продукції; показників фінансового стану підприємства; показників конкурентоспроможності продукції підприємства [2, с. 177-179]. Варто зауважити, що вищезапропонований підхід є дещо суперечливим, оскільки зовнішнє середовище при діагностиці конкурентоспроможності підприємства відображається у його впливі на показники функціонування. Окрім того, автори для оцінювання пропонують використовувати взаємообернені та інформаційно дублювальні показники.

Н.А. Дробітко при діагностиці конкурентоспроможності підприємства та розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності пропонує оцінювати три основні елементи: конкурентоспроможність продукції; ринкову активність підприємства; власні можливості підприємства, які характеризують наявність та ефективність використання ресурсів підприємства (основних фондів, оборотних засобів, трудових ресурсів) [3]. Запропонований підхід є дещо спрощеним, оскільки не дає можливості здійснення поелементного аналізу сильних та слабких сторін підприємства при формуванні його конкурентних позицій. С.П. Голубков також при оцінюванні конкурентоспроможності продукції пропонує обчислювати інтегральний показник, який розраховується на основі середньогеометричної формули на засадах врахування таких показників: конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту та просування продукції, ефективність виробництва, конкурентний потенціал, екологічність виробництва, соціальна ефективність, імідж підприємства [4]. За запропонованім підходом відбувається деяке дублювання індикаторів, окрім з них можна визначити як основні, а інші похідні.

Результати аналізування літературних джерел [1-4] свідчать про значне різноманіття систем діагностики конкурентоспроможності підприємств, які ґрунтуються на виокремленні різного складу, структури, переліку індикаторів, що характеризують різні сфери функціонування підприємств. Незважаючи на це, вищезапропоновані методики є доволі складними у розрахунку, напічують дублювання показників, не містять важливі групи індикаторів, не завжди обґрунтовано включають ті, а не інші індикатори, не враховують галузевої специфіки. З огляду на це виникає необхідність у

формуванні комплексного підходу до діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств з урахуванням галузевих особливостей та науково обґрунтованого добору діагностичних індикаторів з урахуванням їхнього змістового та репрезентативного навантаження.

З огляду на вищезазначене цілями дослідження є розроблення методу полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства з урахуванням галузевої специфіки.

Як свідчать результати дослідження вітчизняного машинобудівного ринку, найбільш важливими складовими діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є такі [5; 6]:

- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- ефективність функціонування підприємства;
- концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

На рис. 1 наведено запропоновану модель полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства за ключовими напрямами оцінювання.



Рис. 1. Модель полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства

Першою складовою, яка значною мірою визначає конкурентоспроможність машинобудівного підприємства, є його продукція. Класично під конкурентоспроможністю продукції розглядають сукупність її якісних і вартісних характеристик, що забезпечують відповід-

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

ність продукції (товарів, робіт, послуг) вимогам ринку в певний період часу. Усі параметри машинобудівної продукції класично поділяються на споживчі, економічні та маркетингові. Споживчі параметри оцінювання товару відображають його змістове та функціональне наповнення, їх поділяють на «жорсткі» і «м'які». «Жорсткі» параметри характеризують функції товару з урахуванням його призначення. У зв'язку з цим стосовно машинобудівної продукції запропоновано їх класифікувати на технічні, ергономічні, експлуатаційні, ресурсоекономні та нормативно-регламентні. Технічні параметри (класифікаційні, технічної ефективності, конструктивні) характеризують сфери застосування продукції та функції, які вона повинна виконувати. Поступовоуючись ними, аналізують корисний ефект від використання продукції в конкретних умовах споживання. Ергономічні параметри характеризують відповідність продукції властивостям людського організму, які задіюються при виконанні використання машинобудівної продукції. Нормативно-регламентні параметри (патентно-правові, безпеки) відображають властивості продукції, регламентовані обов'язковими нормами, стандартами і законодавством держави, на ринку якої цю продукцію продають. Експлуатаційні параметри відображають характер та можливості експлуатації машинобудівної продукції. Ресурсоекономні параметри націлені на оцінювання ресурсоспоживання використання продукції. «М'які» параметри характеризують естетику товару, тобто інформаційну виразність, раціональність форми, досконалість. Вони формують зовнішнє сприйняття товару й відображають найважливіші для споживача його зовнішні ознаки. Останнім часом помітна тенденція до зростання значення «м'яких» параметрів і у машинобудуванні. Економічні параметри (цінові) оцінювання товарів характеризуються вартісними властивостями товару – витратами на його придбання і використання впродовж періоду експлуатації чи споживання. Маркетингові параметри оцінювання товару відображаються у цінових знижках, умовах платежу і постачання, комплектності поставок, термінах й умовах гарантій, розвитку сервісу, привабливості реклами для споживачів, стимулюванні збути, організуванні розпродажів тощо. Наявність та якість цих елементів істотно впливають на вибір споживачів. Результати досліджень систем діагностики вітчизняних машинобудівних підприємств свідчать, що при діагностиці конкурентоспроможності продукції усі 100% підприємств враховують цінові параметри, 76% - технічні, 58% - експлуатаційні, 39% - нормативно-регламентні, 23% - ресурсоекономні, 18% - ергономічні, 12% - естетичні, 8% - маркетингові [5]. Можлива узагальнена деталізація груп параметрів машинобудівної продукції наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Характеристика параметрів машинобудівної продукції

Параметри машинобудівної продукції (РІ)
1. Економічні (цінові) параметри (Ре) – ціна споживання продукції (П2):
1.1. Роздрібна ціна продажу продукції
1.2. Витрати на транспортування товару
1.3. Витрати на встановлення
1.4. Витрати на страхування
1.5. Витрати на замитнення, розмитнення
1.6. Податкові платежі
1.7. Витрати на підготовку до експлуатації
1.8. Витрати на гарантійний ремонт
1.9. Інші

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Продовження табл. 1

2. Маркетингові параметри (Pm):
2.1. Навісість цінових знижок
2.2. Можливість відтермінування платежів
2.3. Відома торгівельна марка та знак
2.4. Наявність безкоштовного гарантійного обслуговування
2.5. Розвиненість сервісної мережі
2.6. Інші
3. Сложивчі параметри (Ps):
3.1. «Жорсткі» параметри:
3.1.1. Технічні параметри:
довжина;
ширина;
повна маса;
інші
3.1.2. Експлуатаційні параметри:
швидкість руху;
амортизаційна стійкість;
маневреність;
швидкість розгону;
наявність гідропідсилювача керма;
інші
3.1.3. Ресурсоекономні параметри:
витрати палива;
витрати електроенергії;
витрати паливно-мастильних матеріалів;
витрати допоміжних обслуговуючих матеріалів;
інші
3.1.4. Нормативно-регламентні параметри:
наявність патенту на виготовлення продукції;
наявність ліцензії на виготовлення продукції;
безпечності використання;
відсутність у складі шкідливих речовин;
відповідність санітарним нормам;
пожежозахищеність;
інші
3.1.5. Ергономічні параметри
об'єм салону;
зручність у використанні;
конструктивність сидінь;
інші
3.2. «М'які параметри»
3.2.1. Естетичні параметри
зовнішній вигляд;
сучасний дизайн;
колір;
тактильні відчуття;
інші

Для оцінювання рівня параметрів продукції пропонується використовувати експертний спосіб бальних оцінок, за яким оцінювальна шкала має вигляд:

$$P_i = \begin{cases} \text{від } 0 \text{ до } 0,5 - \text{якщо параметр гірший від конкурентного;} \\ 0,5 - \text{якщо параметр повністю ідентичний із конкурентним;} \\ \text{від } 0,5 \text{ до } 1,0 - \text{якщо параметр перевищує конкурентний.} \end{cases} \quad (1)$$

Відповідно інтегральний рівень конкурентоспроможності продукції (K_t) підприємства визначатиметься за формулою, наведеною на рис. 1. Вищезазначеній підхід доцільно використовувати і стосовно оцінювання параметрів продукції у кожній номенклатурній групі. За отриманими результатами, якщо K_t перевищує межу 0,5, то продукція є конкурентоспроможна порівняно з продукцією конкурентів, якщо ж цей показник наближається до 1, то продукцію можна ідентифікувати як висококонкурентну. Якщо ж K_t менше межі 0,5, то це свідчить про не конкурентоспроможність продукції на відповідному ринку.

Наступно складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є оцінювання ефективності його функціонування за складовими: фінансово-економічна ефективність, виробнича ефективність та комерційна ефективність. Фінансово-економічну ефективність підприємства пропонується оцінювати за вибраними, найбільш репрезентативними індикаторами фінансового стану, зокрема: коефіцієнтами рентабельності активів, загальної ліквідності, автономії, фінансового левереджу, капіталовіддачею. Вищевказані показники дають змогу ідентифікувати прибутковість та інтенсивність використання капіталу підприємства, структуру капіталу і платоспроможність. Оцінювання виробничої ефективності пропонується здійснювати за відносними показниками фондовіддачі, матеріаловіддачі, продуктивності, рентабельності виробництва продукції та часткою браку у товарній продукції. Це дає змогу визначити рівень ресурсовіддачі виробництва, прибутковість та якість виготовленої продукції. З метою діагностики комерційної ефективності пропонується керуватись такими показниками, як коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, рівень надійності поставок, рівень затоварення складів готовою продукцією, середні терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Вищевказані індикатори дають змогу оцінити прибутковість реалізації продукції, якість збутової діяльності та роботи із споживачами підприємства. Для формування інтегрального рівня ефективності функціонування підприємства виникає необхідність у переведенні показників у відносні величини за розробленою шкалою:

$$X_i = \begin{cases} \text{від } 0 \text{ до } 0,5 - \text{якщо показник гірший, ніж базовий;} \\ 0,5 - \text{якщо показник повністю ідентичний базовому;} \\ \text{від } 0,5 \text{ до } 1,0 - \text{якщо показник перевищує базовий.} \end{cases} \quad (2)$$

Варто зауважити, що за базові необхідно брати середньогалузеві або середньоринкові показники. За відзначеною експертною шкалою вищезгадані показники переводять у бальні оцінки, їм також надають вагові значення, що дає змогу отримати інтегральні рівні різних складових ефективності функціонування підприємства. На підставі узагальнення значень цих рівнів з використанням середньої геометричної визначається інтегральний рівень ефективності функціонування підприємства за формулою, наведеною на рис. 1. Інтерпретація отриманих результатів

здійснюється аналогічно: якщо E_p перевищує значення 0,5 та наближається до 1, то ми можемо говорити про високий рівень ефективності функціонування підприємства та перевищення за цим параметром середньогалузевого або середньоринкового рівня, якщо $E_p = 0,5$, то це свідчить про повну відповідність стандартам ефективності, що сформовані у галузі, якщо ж E_p менше від межі 0,5, то це демонструє значно гірші параметри ефективності функціонування підприємства порівняно з конкурентами.

Важливою складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є врахування рівня концентрації ринку, адже якщо ринок є високо монополізованим, то навіть за наявності якісної та недорогої продукції й високого рівня ефективності функціонування підприємство не зможе на ньому закріпитись. З огляду на те, що показник оцінювання рівня концентрованості ринку у нашому методі за своїм змістом є корегувальним, то ми для його розрахунку скористаємося коефіцієнтом Герфіндаля-Гіршмана (I_k), формула розрахунку якого наведена на рис. 1. Якщо I_k наближається до 0, то це свідчить про неконцентрованість ринку та його конкурентність; якщо ж I_k наближається до 1, то йдеться про високомонополізований ринок. Використання цього показника надалі надалі здійснюватиметься за оберненою шкалою.

На підставі вищевикладеного розраховується інтегральний рівень конкурентоспроможності підприємства з урахуванням концентрованості ринку за формулою, наведено на рис. 1. На підставі результатів розрахунку ми отримаємо комплексний рівень конкурентоспроможності підприємства. Якщо K_{kp}^k наближається до 1, то це свідчить про високий рівень конкурентоспроможності підприємства, якщо дорівнює 0,5, то підприємство є рівноцінним із конкурентом, якщо ж K_{kp}^k менше 0,5 та наближається до 0, то підприємство є неконкурентоспроможним.

Вищезапропонований підхід дає змогу врахувати усі істотні параметри, які формують конкурентоспроможність машинобудівного підприємства: продукцію, ефективність функціонування та концентрованість ринку функціонування. Насамперед метод призначений для самодіагностики конкурентоспроможності підприємства, оскільки значною мірою ґрунтується на експертному оцінюванні фахівцями підприємства власних конкурентних переваг.

Література:

1. Яцюк О.С. Аналіз результатів діяльності та оцінка перспектив розвитку машинобудівних підприємств Івано-Франківської області / О.С. Яцюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2007. – № 576. - С. 348-354.
2. Радєва М.М. Методика аналізу конкурентоспроможності підприємства на основі критерію ринкових можливостей / М.М. Радєва // Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво». – 2006. - № 2. – С. 215-220.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

3. Дробітько Н.А. Управління конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.А. Дробітько. – Х.: ХНЕУ, 2001. – 20 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 448 с.
5. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
6. Кузьмін О.Є. Концептуальні засади формування та використання полікритеріальних діагностичних систем на підприємствах машинобудування // Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. – 2010. - №1 (2010). – С. 56-60.
7. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

В.Г. Балан, канд. фіз.-мат. наук, доц.,
Л.А. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук, доц.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Наведено загальну характеристику існуючих підходів до визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, запропонована модель побудови рейтингів конкурентоспроможності підприємств з використанням методів багатокритеріального аналізу та визначенням рівня узгодженості одержаних результатів.

The general characteristics of existing approaches to determining the level of enterprises' competitiveness are given, the model of ranking the enterprises' competitiveness using the methods of multi-criteria analysis and determination of the level of results' harmonization are presented.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентний статус, стратегічна бізнес-одиниця, рейтинг конкурентоспроможності.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive status, strategic business-unit, the rating of competitiveness.

Важливість застосування стратегічних підходів і методів управління бізнесом у практиці вітчизняних підприємств на сьогодні не викликає сумнівів. Правильно організований процес стратегічного управління, особливо в умовах глобальної фінансової та економічної кризи, політичної нестабільності в країні, може забезпечити підприємству не просто виживання в складних умовах функціонування, а й послідовне та стабільне зростання, оскільки дає змогу більш повно скористатися можливостями та уникнути загроз, що виникають на цьому шляху. Саме необхідність адаптації підприємства до турбулентного та динамічного зовнішнього середовища, зміна правил конкуренції та посилення конкурентної боротьби зумовлюють необхідність формування нових наукових підходів до вимірювання й оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Під оцінюванням конкурентоспроможності розуміють процес ідентифікації стану економічної системи за критеріями конкурентоспроможності та віднесення її до певного типу, групи чи статусу в сферах національної або міжнародної економічної взаємодії [7]. Наявність достовірної інформації про конкурентні переваги підприємства, знання рівня його конкурентоспроможності дає змогу керівництву ідентифікувати свої ринкові позиції за кожним напрямом діяльності та обґрунтувати вибір стратегічної поведінки на ринку.

Різноманітним теоретичним та практичним аспектам дослідження конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств та визначення рівня їх конкурентного статусу присвячені праці таких відомих закордонних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Ф. Котлера, М. Портера, Д. Аакера, Ж.-Ж. Ламбена, У. Бролля, Дж. Ванека, Р. Фатхутдінова, Г. Азоєва, А. Юданова, С.М. Клименко, Д. Довгань, В. Немцова,

Л. Піддубної та ін. Зокрема розглядаються джерела формування конкурентних переваг підприємств, різні підходи до трактування поняття конкурентоспроможність підприємства та різноманітні методики визначення його конкурентного статусу [1, 2, 4, 7 – 12].

Незважаючи на досить велику кількість публікацій, присвячених темі діагностування та визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, залишаються невирішеними ряд важливих питань, що стосуються проблем вибору методики та системи критеріїв для оцінювання, достовірності одержаних оцінок.

Метою статті є розгляд та проведення аналізу існуючих підходів до визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, розробка моделі побудови рейтингів конкурентоспроможності підприємств з використанням методів багатокритеріального аналізу та визначення рівня узгодженості одержаних результатів.

На основі дослідження наукових праць за темою даної статті можна зробити висновок, що одним із основних проблемних моментів в оцінюванні конкурентоспроможності підприємств є складність вибору системи критеріїв (показників), за якими буде здійснюватися оцінка. У роботі [8] авторами сформульовано основні методологічні принципи формування такої системи:

1. Адекватність показників конкурентоспроможності завданням стратегічного управління підприємством. Тобто система показників має відображати стратегічну спрямованість управління підприємством та забезпечувати кожен із етапів управлінського циклу.
2. Охоплення системою показників внутрішніх і зовнішніх потоків результативності підприємства та джерел (ресурсів) їх формування.
3. «Фокусування» системи показників на ключових чинниках та джерелах формування конкурентних переваг на релевантних ринках.
4. Оптимальна чисельність показників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства та відсутність суттєвих кореляційних зв'язків між ними.
5. Можливість кількісного визначення та чіткого алгоритму розрахунку показників конкурентоспроможності.
6. Забезпечення як статичного, так і динамічного аналізу (тенденцій розвитку) зовнішнього середовища, включаючи розробку моделей оцінювання його стану.

Більшість існуючих підходів до виділення критеріїв оцінювання конкурентоспроможності зводиться або до аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства, або ж до діагностики його фінансових показників. Так, у [4] пропонується розглядати наступні показники: конкурентоспроможність продукції та ефект від її реалізації; відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період; відношення прибутку до загальної вартості продаж; відношення загальної вартості продаж до вартості матеріально-виробничих запасів; відношення загальної вартості продаж до вартості нереалізованої продукції; відношення суми дебіторської заборгованості до загального обсягу продажу; завантаження виробничих потужностей; портфель замовлень; обсяг капіталовкладень.

Ноздрьова Р.Б., Цигічко Л.І. [6] пропонують досліджувати конкурентні позиції підприємства за такими критеріями: обсяг виробництва; обсяг збути; частка в загальному обсязі виробництва даної продукції; місце в експорті; активи підприємства; чистий прибуток; амортизаційні відрахування; довгострокова заборгованість; обсяг капіталовкладень; відрахування у фонди; показник норми прибутку на капіталовкладення; середні витрати виробництва; розміри оборотних засобів; чистий прибуток за кожним видом продукції; оцінка технічного рівня кожного виду продукції; рівень конкурентоспроможності кожного виду продукції.

А. Дайян, А. Олів'є, Р. Урсе [3] пропонують вивчати сильні та слабкі сторони підприємства за допомогою багатокутника конкурентоспроможності, використовуючи всім основних критеріїв: якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажне обслуговування, зовнішня політика, підготовка перед продажем, концепція товару, на якому базується діяльність.

Експертами Американської асоціації управління М.Кастенсом, Н.Палеєм [11, 12] для дослідження конкурентних позицій підприємства запропоновано використовувати контрольні аркуші у формі систематизованих таблиць, в яких для отримання контрольної оцінки застосовують групи показників за такими напрямами: фінанси, виробничий потенціал, склад робочої сили, технологія та науково-дослідний потенціал, організація та управління, маркетинг,

Відповідно до зазначених вище вимог система критеріїв оцінювання конкурентоспроможності підприємств (стратегічних бізнес-одиниць – СБО), на думку авторів, повинна охоплювати такі напрямки діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Система критеріїв для оцінювання конкурентоспроможності підприємства (СБО)

Розглянемо основні існуючі підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

◆ Одним з найбільш уживаних при оцінюванні конкурентоспроможності організації є метод на основі визначення її ринкової частки [1]. Він ґрунтуються на припущення, згідно з яким між часткою і рентабельністю існує такий сильний кореляційний зв'язок, що його існування, як зазначає Р. Мінітер, доходить до «релігійних переконань» [5]. Згідно з цим підходом, ринкова частка підприємства – це питома вага його бізнес-операцій в загальному обсязі операцій на даному ринку [9]. Оцінювання конкурентоспроможності за показником ринкової частки підприємства супроводжується виділенням певних стандартних положень та віднесенням підприємства до класу аутсайдерів, середняків, лідерів, або так званих «платіжтів», «сірих мишей», «слонів» та «бегемотів» [10]. Інший підхід, який дає змогу врахувати тенденцію зміни частки ринку й пов'язану з нею зміну конкурентної позиції, використовується при побудові матриці конкурентної карти ринку, в якій виділяється 16 типових положень підприємства, що відрізняються ступенем використання конкурентних переваг і потенційною можливістю протистояти тиску конкурентів [2], табл. 1.

Таблиця 1. Матриця конкурентної карти ринку

Темп приросту ринкової частки	Класифікаційні групи				Аутсайдери ринку
	I Лідери ринку	II Фірми з сильною конкурентною позицією	III Фірми зі слабкою конкурентною позицією	IV	
Фірми, з конкурентною позицією, що швидко поліпшується	I	1	5	9	13
Фірми, з конкурентною позицією, що поліпшується	II	2	6	10	14
Фірми, з конкурентною позицією, що погіршується	III	3	7	11	15
Фірми, з конкурентною позицією, що швидко погіршується	IV	4	8	12	16

Відповідно до табл. 1 положення фірми в межах кожної групи визначається величиною ринкової частки, а при рівності ринкових часток для ранжирування конкурентів можна скористатися показником темпів їх приросту, який визначається за

формулою [1]: $T_i = \frac{D_i^t - D_i^{t_0}}{n} \times 100\%$, де T_i – темп приросту ринкової частки i -го підприємства за період часу з t_0 до t ; $D_i^{t_0}$, D_i^t – ринкові частки i -го підприємства в період часу t_0 та t відповідно; n – кількість років у періоді, що розглядається.

◆ Методика розрахунку «індексу мікроекономічної конкурентоспроможності», яка розроблена групою вчених Інституту стратегії та конкурентоспроможності Гарвардської

школи бізнесу (США) під керівництвом М. Портера, ґрунтуються на концепції конкурентоспроможності, згідно з якою конкурентна стратегія та якість бізнес-середовища є вирішальними у формуванні конкурентних переваг підприємства. Згідно з нею субіндекс «діяльність і стратегія компанії» розраховується на основі 16 показників, а субіндекс «якість бізнес-середовища» – 31 показника. У розрахунках цих субіндексів «вага» (вплив) першого визначається коефіцієнтом 0,37, а другого – 0,63.

→ Достатньо цікавою та відомою є методика консультаційної американської фірми «D&B», яку можна використовувати для визначення конкурентоспроможності підприємств усередині галузі, яких оцінюють за трьома групами показників. До першої групи входять показники, що відображають ефективність виробничо-збутової діяльності підприємств: відношення до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистого прибутку до чистого оборотного капіталу. Показники другої групи характеризують стан виробничої сфери підприємства – в основному інтенсивність використовування основного й оборотного капіталу: відношення чистих продажів до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистих продажів до чистого оборотного капіталу, відношення чистих продажів до вартості матеріально-виробничих запасів, відношення основного капіталу до вартості матеріальних активів, відношення матеріально-виробничих запасів до чистого оборотного капіталу. Третю групу складають показники, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємств: відношення оборотного капіталу до поточного боргу, період оплати поточних рахунків, відношення поточного боргу до вартості матеріальних активів, відношення загального боргу до вартості матеріальних активів, відношення поточного боргу до вартості матеріально-виробничих запасів, відношення довгострокових зобов'язань до чистого оборотного капіталу.

→ Інтегральну оцінку конкурентоспроможності дають змогу отримати методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції, згідно з якою найбільш конкурентними є підприємства, де найкращим чином організовані виробнича діяльність, просування й збут конкурентоспроможної продукції та ефективне управління фінансами. Рівень конкурентоспроможності підприємства у цьому випадку визначається за формулою:

$$KKO = 0,15EO + 0,29FO + 0,23E3 + 0,33KT,$$

де KKO – коефіцієнт конкурентоспроможності організації; EO – значення за критерієм ефективності виробничої діяльності; FO – значення за критерієм фінансового положення; $E3$ – значення за критерієм ефективності організації збути та просування продукції; KT – значення за критерієм конкурентоспроможності продукції.

→ У світовій практиці достатньо широко використовують індикаторний підхід, відповідно до якого конкурентоспроможність підприємства (стратегічної бізнес-одиниці) визначається за допомогою двох інтегральних критеріїв: економічної та соціальної конкурентоспроможності.

Для оцінювання економічної конкурентоспроможності застосовують п'ять індикаторів: ефективності бізнесу (KP_n); ефективності використання економічного

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

простору (KT_n); попиту споживачів на продукцію підприємства (KE_n); рівня доходу робітників підприємства ($KД_n$) та ефективності використання часу ($KЧ_n$).

Загальний фактичний рівень економічної конкурентоспроможності (PEK_n) визначається за формулою: $PEK_n = \frac{KP_n + KT_n + KE_n + KД_n + KЧ_n}{KP_0 + KT_0 + KE_0 + KД_0 + KЧ_0}$, де KP_n ,

KT_n , KE_n , $KД_n$, $KЧ_n$ – бальні оцінки значень індикаторів конкурентоспроможності підприємства (СБО); KP_0 , KT_0 , KE_0 , $KД_0$, $KЧ_0$ – бальні оцінки значень індикаторів базового рівня для дослідження конкурентоспроможності (в якості базового рівня можуть бути вибрані максимальні значення індикаторів по групі аналізованих підприємств (СБО)).

Соціальна конкурентоспроможність оцінюється за допомогою чотирьох індикаторів діяльності підприємства (СБО): оцінка споживачами та суспільством (споживчий рейтинг – CP_n), оцінка конкурентами (діловий рейтинг – DP_n), самооцінка працівниками (PP_n) та власниками (престижний рейтинг – MP_n).

Загальний фактичний рівень соціальної конкурентоспроможності розраховується за формулою: $PCK_n = \frac{CP_n + DP_n + PP_n + MP_n}{CP_{nn} + DP_{nn} + PP_{nn} + MP_{nn}}$, де CP_n , DP_n , PP_n , MP_n – бальні оцінки значень зазначених вище індикаторів соціальної конкурентоспроможності підприємства (СБО); CP_{nn} , DP_{nn} , PP_{nn} , MP_{nn} – аналогічні рівні чи фактичні дані конкурентів у балах (можуть бути вибрані максимальні значення індикаторів по групі аналізованих підприємств (СБО)).

Тоді загальний фактичний рівень конкурентоспроможності $ЗРК_n$ можна обчислити за наступним співвідношенням: $ЗРК_n = \frac{PEK_n + PCK_n}{PEK_{nn} + PCK_{nn}}$, де PEK_{nn} , PCK_{nn} – нормативні чи фактичні загальні рівні економічної та соціальної конкурентоспроможності конкурентів.

→ Конкурентоспроможність підприємства можна визначити також за допомогою показника «абсолютної сили», який визначається за формулою:

$$KC_{abc} = \sum_{i=1}^n KC_i^{oqin.} - \max_{j=1,m} KC_{ij},$$

де $KC_i^{oqin.}$ – оцінка конкурентної сили оцінюваного підприємства (СБО) за i -м критерієм; KC_{ij} – оцінка конкурентної сили j -го підприємства (СБО) за i -м критерієм; n – кількість критеріїв оцінювання; m – кількість оцінюваних підприємств (СБО), які належать одній стратегічній групі.

У деяких працях [4, 8, 9] до методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств відносять інструменти портфельного аналізу: матриці BCG, GE/MkKensey, Shell DPM, ADL/LC, в яких використовуються або окремі показники конкурентоспроможності (в BCG – відносна частка ринку), або інтегральне значення конкурентоспроможності (в GE/MkKensey, Shell DPM, ADL/LC) стратегічних бізнес-одиць. На нашу думку, це не є коректним, оскільки метою застосування зазначених інструментів не є безпосередньо визначення конкурентоспроможності підприємства, а даний показник використовується як допоміжний для побудови матриць.

Як видно з опису запропонованих методик, у більшості випадків їх застосування базується на використанні багатокритеріального аналізу з визначенням вагових коефіцієнтів критеріїв та оцінюванням досліджуваних підприємств за кожним з цих критеріїв з подальшим агрегуванням за допомогою адитивної чи мультиплікативної згортки. Результатом такого дослідження є інтегральний показник конкурентоспроможності. Зазначимо, що даний підхід має ряд недоліків, основними з яких є такі:

- 1) суб'єктивний характер процедур визначення критеріїв та їх вагових коефіцієнтів;
- 2) складність оцінювання підприємств-конкурентів через відсутність інформації за деякими критеріями;
- 3) компенсаційний характер інтегральних оцінок, який проявляється в тому, що низькі оцінки за одними критеріями можуть компенсуватися високими оцінками за іншими критеріями;
- 4) відсутність процедур перевірки результатів експертного оцінювання конкурентоспроможності з метою визначення їх достовірності.

Звідси випливає необхідність вдосконалення методики багатокритеріального оцінювання з метою подальшого її застосування для визначення конкурентоспроможності підприємств.

На рис. 2 представлена схема оцінювання конкурентоспроможності, яка дає змогу вирішити ряд зазначених проблемних питань. Зазначимо, що відповідно до запропонованого підходу результатом аналізу є дві оцінки конкурентоспроможності (рис. 2):

1) оцінка конкурентоспроможності за кожним з виділених напрямів діяльності підприємства (стратегічних бізнес-одиць), яка може використовуватися для формування стратегічних рекомендацій на основі, наприклад, методів портфельного аналізу (матриці BCG, GE/MkKensey, Shell DPM, ADL/LC і т.п.).

2) інтегральна оцінка конкурентоспроможності всього підприємства, яка необхідна для формування корпоративної стратегії та здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зауважимо, що агрегування часткових оцінок конкурентоспроможності виділених стратегічних бізнес-одиць можна здійснювати з урахуванням їх важливості у бізнес-портфелі підприємства за допомогою, наприклад методу SMART (SAW).

Зазначимо, що наведена методика передбачає

а) обґрутування й підбір системи критеріїв для урахування специфіки ринку й логіко-причинних зв'язків у галузі;

б) визначення рейтингів (показників) конкурентоспроможності (R_1, R_2, \dots, R_n) за кожним з напрямів діяльності (СБО) з використанням запропонованих методів багатокритеріального аналізу (TOPSIS, AHP (методу аналітичної ієархії), SMART) та індикаторного методу;

в) аналіз рівня узгодженості одержаних результатів за допомогою коефіцієнта конкордації;

г) отримання скоригованих значень показників конкурентоспроможності СБО ($R(\text{СБО}_1), R(\text{СБО}_2), \dots, R(\text{СБО}_n)$) й підприємства в цілому.



Рис. 2. Схема оцінювання рівня конкурентоспроможності стратегічних бізнес-одиниць та підприємства в цілому

Підсумовуючи одержані результати, можна зробити висновок, що проблеми, які існують при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства, можуть бути вирішенні

а) шляхом ретельного обґрунтування й вибору системи критеріїв для здійснення оцінки конкурентоспроможності з адаптацією її до специфічних особливостей ринку та умов функціонування підприємства (СБО);

б) за допомогою використання сучасних методів багатокритеріального аналізу, які використовують як кількісні, так і якісні оцінки;

в) застосуванням процедур перевірки достовірності одержаних результатів.

Отримані результати можуть бути використані для удосконалення інструментів визначення конкурентоспроможності підприємства (СБО) з метою проведення бенчмаркінгу, посилення конкурентних переваг окремих стратегічних бізнес-одиниць і підприємства в цілому, формування конкурентних стратегій поведінки на ринку.

Подальше дослідження за тематикою даної роботи можуть бути спрямовані на удосконалення та адаптацію системи критеріїв оцінювання конкурентоспроможності підприємства (СБО) з урахуванням як специфіки функціонування ринку, так і самої мети аналізу. Потребує глибокого обґрунтування й вибір методів багатокритеріального оцінювання у залежності від наявної інформації про діяльність підприємств (СБО) та її характеру за визначеними критеріями.

Література:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков . – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Бутенко Н. Методичні підходи до систематизації конкурентних переваг підприємства / Н. Бутенко, М. Кривенко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 107.- с. 42-46.
3. Дайан А. Академия рынка: Маркетинг: Пер с франц. / А. Дайан, Ф. Букерель, А. Оливье, Р. Урсе. – М.: Экономика, 1993. – 571 с.
4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
5. Минитер Р. Миф о долге рынка / Р. Минитер. – М.: ООО «Добрая книга», 2003. – 176 с.
6. Ноздрева Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И. Цыгичко. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304с.
7. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
8. Уланчук В.С. Конкуренція та методи визначення конкурентоспроможності / В.С. Уланчук, Н.О. Лисенко // 36. наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2008. – Випуск 70 (частина 2 – економіка). – С. 22-26.
9. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестн. Моск. у-та. Серия 6. Экономика. – 2000. – № 2. – С. 57-67.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: «ГНОМ и Д», 2001. – 304 с.
11. Kastens M. Long-Range Planning for Your Business. – N.Y, 1976. – P. 52-53.
12. Palay N. The Managers Guide to Competitive Marketing Strategies. – N.Y., 1989. – P. 81-82.

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

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

ІНТЕЛЕКТО-ЗНАННЄВА СТРУКТУРА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНОВОГО СУСПІЛЬСТВА

Визначено сутність та головні особливості інтелекто-знаннєвої структури конкурентоспроможності країнового суспільства.

The article is devoted to the definition of essence and particularities of intellect-knowledge structure of competitiveness of countrial society.

Ключові слова: країнове суспільство, економіка країни, індустріальна цивілізація, постіндустріальна цивілізація, конкурентоспроможність, особистість, інтелект, знання, інтелекто-знаннєва структура конкурентоспроможності.

Keywords: countrial society, economy of country, industrial civilization, postindustrial civilization, competitiveness, personality, intellect, knowledge, intellect-knowledge structure of competitiveness.

На сучасному етапі розвитку людство активізувало перехід до нової цивілізації/епохи – постіндустріальної, або постекономічної. Це – складний і тривалий процес, оскільки потребує здіснення якісно нових і незвичних перетворень у суспільстві кожної країни. В даному разі йдеться про поверхневі і глибинні перетворення, тобто перетворення у формі та сутності країнового суспільства іожної його складової (економіки, культури, політики та інших). Означені процеси спричинені різноманітними чинниками. Проте значна частина вчених – насамперед економістів – наголошує на «статусності»/значущості виключно економічних чинників, оминаючи свою увагою соціальні та особливо культурні. Важливими культуро-соціальними чинниками розвитку країнового суспільства та нині здіснюваних у ньому перетворень постають природний інтелект, знання, компетенції, технології, свобода (зовнішня та внутрішня), довіра тощо. Названі чинники є антроповкоріненими: вони спричинені людиною, залежні від її існування. І це не випадковість, а закономірність. Адже сутнісні, або глибинні, перетворення передбачають зміну субстанційної основи суспільства країни таожної його компоненти зокрема. Такою субстанційною основою має постати інтелектуально розвинена людина, тобто особистість. Людина як особистість є ядром постіндустріального, неекономічного типу виробництва – інтелектономіки, а, отже, передумовою переходу до нової епохи/цивілізації. Нині така людина ще тільки формується: зароджується і народжується в лоні самого суспільства країни, коли індустріальна епоха/цивілізація перебувала в активній фазі, а починає розвиватися коли дана епоха/цивілізація розпочала останній етап завершального циклу свого функціонування, на якому суспільство та економіка країни набули останньої своєї форми – інтелектуально зорієнтованої. Країнове суспільство та економіка як його компонента в означеній формі є тим простором, де формуються передумови – створення нового типу суспільства – глобального та нового типу виробництва –

постіндустріального і ноосферного. Власне інтелектуально зорієтоване суспільство країни є тим «місточком», що в змозі з'єднувати дві цивілізації-епохи – стару/індустріальну та нову/постіндустріальну, два типи виробництва – економіку та інтелектономіку.

А звідси висновок: в інтелектуально зорієтованому суспільстві країни поряд з давно існуючими явищами, процесами, поняттями з'являються нові. Нині перші потребують переосмислення, а другі – осмислення і витлумачення сутності, ролі і значущості в розвитку суспільства загалом та людини зокрема. Конкурентоспроможність є саме тим поняттям, явищем, процесом і феноменом, що потребує переосмислення задля виявлення сутності і значущості у змінюваному світі. Розуміння сутності конкурентоспроможності як феномена, явища та процесу за умов переходу від індустріальної до постіндустріальної неекономічної цивілізації/епохи уможливить виявлення її складових елементів і формування механізмів впливання кожного з них на досягання результату-наслідку конкурування суспільства на міжкраїновому рівні.

Мета статті – довести, що конкурентоспроможність країнового суспільства за умов глобалізування сучасного світу має інтелекто-знаннєву структуру. Задля реалізування даної мети ми розв'язуватимемо такі завдання, як: виявлення сутності конкурентоспроможності країнового суспільства за умов формування постіндустріального глобального суспільства; визначення головних структурних складових конкурентоспроможності суспільства країни; виявлення механізмів впливання кожної її компоненти на результат-наслідок конкурування суспільства на міжкраїновому рівні.

Дана стаття є продовженням раніше розпочатого дослідження сутності та особливостей конкурентоспроможності країнового суспільства загалом та економіки зокрема [1; 2; 3]. Проте проблема інтелекто-знаннєвої структури конкурентоспроможності країнового суспільства як основи формування механізмів досягання результату-наслідку конкурування країнового суспільства ставиться вперше і так само вперше пропонується її розв'язання.

Конкурентоспроможність – це не новий, а давно відомий феномен, поняття та явище. Нині є вже багато робіт, в яких учені презентують головні результати своїх досліджень сутності та значущості конкурентоспроможності країнового суспільства. Вона вже давно включена в коло науково-теоретичних і практичних інтересів економістів, політекономів, філософів, економсоціологів, про що свідчать численні наробки наших попередників – А. Сміта, Й. Шумпетера та сучасників – Л. Антонюк, В. Гейця, Л. Мяснікової, М. Портера, К. Прахалада, Дж. Сакса, Т. Філософової, Г. Хамела, А. Чухна та ін. Звичайно, дослідження названих й неназваних теоретиків і практиків відіграють певну роль у розв'язанні проблем, пов'язаних з конкуруванням акторів на міжкраїновому рівні. Проте далеко не всі їхні наробки пропонують відповіді на виклики сьогодення й особливо виклики майбутнього та уможливлюють уникання (або хоча б зменшення) багатоманітних ризиків за типами та видами.

Конкурентоспроможність у різні часові періоди і в різних просторах визначали по-різному. Щоправда, донині теоретики і практики так і не дійшли згоди щодо дефініціювання даного феномена. Найчастіше конкурентоспроможність визначають як: 1) здатність країни виробляти товари, що відповідні попиту на міжнародних ринках і водночас забезпечують її громадянам високий рівень життя, а також можливість збереження останнього в довгостроковій перспективі (1985: Комісія з промислової конкурентоспроможності при Президенті США) [4]; 2) здатність країни за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари, що відповідні вимогам світового ринку (1992: Рада з політики конкурентоспроможності США) [5]; 3) умови суспільного виробництва конкретної країни (2002: Дж. Сакс) [6]; 4) механізм розвитку (2002: К. Прахалад, Г. Хамел) [7, с. 231]; 5) здатність збільшувати або хоча б зберігати частку ринків, достатню для розширення та удосконалювання виробництва, для зростання рівня життя (2008: Т. Філософова) [8, с. 20]; 6) утвердження та зростання вагомості у світовому співтоваристві інтелектуального потенціалу країнового суспільства, що забезпечує високі темпи економічного зростання на основі нововведень (2004: Л. Антонюк) [9, с. 34] тощо. На наш погляд, з наведеними визначеннями поняття конкурентоспроможності не можна повністю погоджуватися: одні вже втратили свою значущість через неузгодженість з часом; інші завуzyкі, оскільки зведені до одного з аспектів даного явища. А звідси висновок: нові умови і нові виклики зумовлюють об'єктивну необхідність інакшого підходу до визначення сутності конкурентоспроможності як поняття, як феномена та як явища. Яким підходом слід скористатися у виявленні сутності конкурентоспроможності за умов входження в нову цивілізацію/епоху?

Ми використовуватимемо цілепокладальний підхід у дослідженні конкурентоспроможності [1; с. 42]. Він уможливлює розглядання конкурентоспроможності як синтетичного поняття, яке утворене двома термінами – «конкурування» та «спроможність». За означеним підходом конкурування постає процесом змагальності особистостей, країнових суспільств, що включає цілеформування, цілереалізування, результат та наслідок, а спроможність – його компонентою. В даному процесі ціль та результат, реалізування яких має забезпечити актор, співпадають – ними є добробут людини як члена країнового суспільства.

Теоретики та практики по-різному визначають добробут і дотепер. Проте ми поділяємо позицію А. Сена: добробут – це можливості людей жити в такий спосіб, який є гідним іх самих [10]. У даному разі йдеться насамперед про свободу вибору мети і способу життєдіяльності, можливостей в освіті і науці, охороні здоров'я тощо. В такому способі життя особлива значущість належить «комфортному» споживанню людиною, в якому матеріальне складає значно меншу частку, ніж нематеріальне – духовне, світоглядне, інтелектуальне, креативне і т. ін., що потребує якості послуг та скорочення робочого дня на користь збільшення вільного часу, зміни форм і методів діяльності людини. А це, по суті, не що інше як результат суттєвих перетворень – зміни субстанційної онови, а, отже, типу країнового суспільства та виробництва [1].

Сказане вище уможливлює висновування: добробут народу країни створюваний, а не успадковуваний. Він не виростає із природних багатств країни, її трудового потенціалу, відсоткових ставок або вартості валюти, на чому наголошують представники класичної економіки. Добробут людини, народу країни створюють не порівняльні, але конкурентні переваги, переваги, яких набуває країна « завдяки відмінностям, а не подібностям» [11].

Наслідком конкурування країнових суспільств постає рейтингове місце актора серед усіх учасників змагальності, яке визначається на основі добробуту його членів. Воно залежить від спроможності актора та її реалізації в процесі досягнення цілі і результату конкурування країнового суспільства – добробуту кожної людини. Саме від спроможності актора залежить і результат, і наслідок конкурування. Тому спроможність є визначальним поняття в категорії і явищі «конкурентоспроможність». Чому спроможність, а не конкурування? Відповідь на дане запитання потребує виявлення та характеризування поняття «спроможність».

Спроможність – це система засобів реалізації цілі та досягнення результатів конкурування суспільств країн задля розширення добробуту людини і народу та зростання рівня їхнього життя. До означененої системи належить принаймні три підсистеми засобів реалізації цілі: природні та матеріально-речові засоби, засоби як здатності. Останні – це ті засоби реалізування цілі та досягнення результату конкурування суспільства країни, які пов’язані з людиною і залежні від неї. Основою здатностей постають здібності людини – кістково-м’язові, соціальні та інтелекто-знаннєві. В конкретні часові періоди розвитку цивілізації/епохи певний вид означених здатностей виконує роль ядра в системі засобів реалізації цілі і досягнення результату конкурування країнових суспільств. Це зумовлено тим що саме є субстанційною основою суспільства та економіки країни. Якщо субстанційною основою суспільства та економіки країни є машина, то ядром системи засобів реалізації цілі і досягнення результатів постають матеріально-речові засоби. Якщо такою основою є інтелектуально розвинена людина (особистість), то в системі даних засобів визначальну роль відіграють інтелекто-знаннєві здатності. Тому в країновому суспільстві та економіці індустріальної цивілізації/епохи ядром системи засобів реалізації цілі конкурування є матеріально-речові засоби. І тільки на останньому етапі завершального циклу розвитку індустріальної цивілізації/епохи, коли суспільство та економіка країни набувають інтелектуально зорієнтованої форми, відбувається перехід до нового ядра системи засобів реалізування цілі та досягнення результату конкурування – інтелекто-знаннєвих здатностей людини.

У системі інтелекто-знаннєвих здатностей доцільно виокремлювати інтелектові та знаннєві. До інтелектових здатностей належать насамперед сам інтелект, креативність, творчість людини. Знаннєвими здатностями є знання різних типів та видів (теоретичні, досвідні і практичні знання, вміння, компетенції, технології), які має людина і вправно користується ними. Нині ядром системи інтелекто-знаннєвих здатностей є природний (людський) інтелект. Наведемо хоча б декілька аргументів на

користь даного твердження: інтелект – це той «інструмент», за допомогою якого, по-перше, створюється знання; по-друге, визначається яке саме знання потрібне для розв'язання конкретної проблеми в конкретній (часто нестандартній) ситуації; по-третє, використовується існуюче знання для розширення доброчуту та зростання рівня життя людини як члена суспільства конкретної країни.

Інтелект – складне для розуміння поняття, хоча і здавна відоме. Дотепер існує дуже багато різноманітних його витлумачень. Ми поділяємо думку тих учених, котрі визначають природний (людський) інтелект як мислення, що формує моральність людини (людей) [12]. Адже особистість має дбати не тільки про генерування та реалізацію нових ідей, концепцій і/або теорій, але й про те, щоб ці процеси не нашкодили людині, народу країни і людству загалом. Йдеться про те, щоб природний інтелект «працював» у розумних межах – за принципом «не нашкодь». Саме такий (а не інший) інтелект уможливлює культуру мислення.

Сила природного інтелекту залежить від духовності, тобто від зв'язку людини з сукупністю смыслів, цінностей і переконань, які є компонентами культури мислення, культури знання, культури виробництва і загальної культури. Смысли осягає інтелект, а цінності – мудрість. Тому мудрість постає однією з характеристик інтелекту. Завдяки інтелекту і мудрості людина осягає культуру загалом (і відповідно економічну культуру) з метою створення умов для правильного вибору між добром і злом в процесі виробництва конкретного продукту, використання певної технології виробництва останнього тощо.

Отже, природний інтелект постає тією здатністю людини, яка уможливлює мислення, креатування, створення за допомогою існуючого знання та з нього самого нового знання, застосування знання для виробляння нового продукту – матеріального і/або нематеріального. Інтелект забезпечує створення та впровадження новаторських ідей, а, отже, постає головною ознакою розрізняння процвітаючого і непроцвітаючого країнового суспільства [13].

Знання так само є значущими в структурі конкурентоспроможності. Адже знання як новацію вбудовують у створюваний продукт, що після застосовності проявлятиме свою цінність. Уперше спробували визначити знання стародавні мислителі: Арістотель (апелювання до незнаного, раніше невідомого), Платон (істинна думка). Останній у своїй концепції знання характеризував його такими властивостями, як: доказовість, істинність, суб'єктивна впевненість. Нині існує багато витлумачень цього поняття: комбінація цінностей, досвіду, фактів та експертних оцінок (Д. Белл, М. Кастельсь); перевірений практикою результат пізнання дійсності, його правильне відображення в мисленні людини (А. Гапоненко, Т. Орлова) тощо. Проте, з нашого погляду, знання доцільно розуміти як особливу знаково-символічну систему, продукт людського розуму/інтелекту, продукт наукового креатування, безпосередньо пов'язаний з постійним діалогом людини зі світом, в якому вона здійснює свою життєдіяльність.

Знаннями є не тільки продукція і послуги, але і підходи до розуміння явища і/або поняття, ідеї, концепції, теорії щодо організації виробництва, створення та реалізації

продукту тощо. Знання, що застосовується в процесі виробництва в широкому розумінні цього слова, має двоїстий характер: в залежності від ситуації виконує роль і знаряддя праці, і сировинного матеріалу. Знання дуже швидко застаріває. Тому воно потребує постійного оновлення і вчасного використання у вироблянні матеріального та нематеріального продукту. Це уможливлює людський інтелект. Проте останній і сам потребує поглиблювання та розширювання. Цього можна досягти завдяки безперервному навчанню, тобто навчанню протягом усієї життедіяльності людини. «В багатьох сучасних корпораціях перепідготовка фахівців становить 15-20% робочого часу. За уесь період професійної діяльності (приблизно 40 років) кожен фахівець має підвищувати свою кваліфікацію 5-8 разів. Рекомендується виділяти фахівцям 10 годин на тиждень для вивчення літератури за спеціальністю і 40-80 годин на рік для участі в будь-якій формі неперервної освіти» [14, с. 388]. В даному процесі має відігравати важливу роль система освіти та науки, що зорієнтована не на відтворення та копіювання існуючого знання (непридатного для теоретичного і практичного застосування), а на створення нового знання та технології його ефективного використання в діяльності.

Інтелектуальні працівники є освіченими та досвідченими. Їх наймають заради знань та здатностей, які вони мають. У здійснованій діяльності їм потрібні банк даних, знання, інформація та умови для застосування своїх теоретичних та аналітичних здатностей [14, с. 388]. Для них діяльність є джерелом задоволення та оптимізму, місцем креатування. Вони розглядають інтелект як засіб, «інструмент», що допомагає творити і/або використовувати нове знання та вчасно відмовлятися від старого знання. «Побудова нового знання – це комплексний, інтерактивний та нелінійний процес» [15, с. 198]. А. Гапоненко та Т. Орлова виділяють п'ять рівнів створення нового знання – когнітивний, просунутий, системної інтеграції, креативний та інтуїтивний [15, с. 198-199].

Знання поділяють на типи, види, підвиди за різними критеріями і/або ознаками. Найдавнішою класифікацією знання є та, що запропонована Арістотелем. Він виокремив такі види знання за їх змістом: 1) теоретичне знання (знаю, чому); 2) технологія, або знання справи, ремесла, роблення чогось (знаю, як); 3) знання як досвід, або «практична мудрість». Арістотелеву класифікацію знання дотепер використовують як основу для розробляння авторської типології. Сучасні економісти-теоретики пропонують такі типи знання, як: ідеалістичні, систематичні, практичні, автоматичні (добре засвоєні робочі знання); неявні (іmplіцитні, приховані, латентні, некодифіковані, недокументовані) та явні (експліцитні, кодифіковані, документовані) тощо. Явні знання – це знання, виражені у вигляді слів та цифр і можуть передаватися у формалізованому вигляді на носіях – паперовому, електронному. Ці знання близькі до наукових знань. Неявними знаннями є знання, що не формалізуються і можуть існувати тільки разом зі своїм носієм-власником – людиною або групою людей. Дане знання складно передається від однієї людини до іншої, оскільки воно пов'язане «з інтуїцією, прозрінням, здогадками, ідеалами, цінностями» [15, с. 199]. Означений вид

знання є основою індивідуальної дії/діяльності та досвіду людини. Неявні знання – це вміння і навички людини, її компетенції та технології, її вірування [15, с. 201; 16, с. 292].

Отже, існує багато різноманітних класифікацій і типізацій знання, кожна з яких має певну значущість при розв'язанні конкретної проблеми в процесі конкурування країнових суспільств.

Нині значущим є неявне/неформалізоване знання. Адже дане знання швидко оновлюється, збагачується, а, значить сприяє успіху підприємства та процвітанню країнового суспільства загалом. Проте відношення корпорацій до неявного знання неоднозначне, а частіше суперечливе. Воно є невіддільним від працівника, котрий у будь-який час може залишити підприємство, перейшовши працювати на інше, або навіть залишити свою країну, де народився та отримав фах, щоб розбудовувати інше країнове суспільство. Це означає, що підприємство або країна загалом втрачає як працівника, так і неявні знання. Саме знання, невіддільні від людини як їх носія, закриті для інших є компонентою інтелектуально-знатнівих здатностей, що уможливлюють досягнення визначеного результату та наслідку конкурування країнового суспільства. Тому корпорації та країнове суспільство прагнуть перевести неявне знання в явне. «Це робиться для того, щоб не залежати від окремих особистостей і продублювати значущі досягнення» [15, с. 201].

Виникає проблема: суперечність між наявністю і можливостями використовування нового і дієвого знання, яке є об'єктом приватної власності окремої людини. Тому об'єктивно постають питання: Як приватне знання зробити суспільним/публічним? Як закриті знання відкрити для інших? Який механізм може це уможливити?

Існує багато різних шляхів і методів, механізмів, що спонукають людину/людей відкрити свої знання іншим. Щоправда, деякі з означених методів і/або механізмів уже відомі, а деякі – і дотепер невідомі, але існуючі. З нашого погляду, кожного власника нових та значущих знань потрібно зацікавити в тому, щоб він поділився ними з іншими, котрі бажають оволодіти ними та за необхідності застосовувати їх. Для цього можна використати мотиваційний механізм, але не стимулювальний. І це закономірно. Працівник поділиться і/або обміняється своїми знаннями з іншими працівниками підприємства чи сектора, якщо він, по-перше, відданий своєму колективу чи країні загалом; по-друге, довіряє йому, його керівництву чи проекту, в розроблянні/реалізуванні якого бере участь; по-третє, готовий до добровільного співробітництва. За допомогою традиційних стимулів неможливо сформувати ні відданість, ні вірність, ні довіру, ні бажання до співробітництва. В цьому процесі, наприклад, гроші, влада і/або якісь матеріальні цінності можуть відіграти певну роль. Але означені людські цінності, сформовані таким чином, будуть фальшивими: гроші, влада чи матеріальні цінності не можуть «надихнути людину на те, що виходить за межі задоволення суто особистих інтересів» [17, с. 192]. Мотивування людини насамперед «зводиться до інтелектуального та емоційного визнання працівника» як на рівні підприємства, так і на рівні країнового суспільства [17, с. 189]. Адже кожний працівник в емоційному плані шукає визнання своєї цінності не як «робочої сили»,

«персоналу» чи «людського ресурсу», а як людини, до якої ставляться з повагою і гідністю та оцінюють її на основі індивідуальних якостей, незалежно від місця в службовій ієрархії [17, с. 189]. В інтелектуальній площині кожний індивід очікує «визнання своїх ідей, яому необхідно, щоб його думками цікавились, уважливо обговорювали їх», а співробітники мали б «достатньо високу думку про його інтелект» й обговорювали би з ним і свої ідеї» [17, с. 189]. Коли люди відчувають визнання їхнього інтелектуального потенціалу, вони охоче діляться знаннями. Визнання породжує сильну внутрішню мотивацію, під впливанням чого людина включається в добровільне співробітництво зі своїми колегами [17, с. 190]. Визнання інтелектуального та емоційного потенціалу зумовлює довіру до тих, з ким людина працює, до самого процесу діяльності. Відданість, довіра та добровільне співробітництво, що зумовлені визнанням інтелектуального потенціалу, є не просто відношенням/стваленням чи поведінкою, а є нематеріальним активом, який за певних умов може постати непомітним, невідчутним на дотик капіталом [17, с. 192]. «Якщо є довіра, люди впевненіші в намірах чи діях один одного. Якщо є відданість, вони готові навіть пожертвувати особистими інтересами задля інтересів компанії» [17, с. 192]. Звідси висновок: відданість, довіра та готовність добровільно співпрацювати зумовлюють бажання людей обмінюватися своїми знаннями, а, отже, креатувати разом нові ідеї, нові знання, необхідні для досягнення результату та наслідку конкурування країнових суспільств.

Обмін неявними знаннями – це процес креатування нового знання, що сприяє, по-перше, формуванню інтелектуалів-креаторів; по-друге, розвитку виробництва матеріальних і нематеріальних продуктів та досягання процвітання країнового суспільства; по-третє, накопичування в різних формах духовного багатства. Саме за допомогою креативного механізму можна здійснювати впливанняожної компоненти спроможності на результат та наслідок конкурування країнового суспільства.

У процесі наших розмірковувань ми дійшли таких висновків: 1) конкурентоспроможність є синтезом двох понять – поняття «конкурування» і поняття «спроможність»; 2) конкурентоспроможність – сукупність засобів реалізування цілі конкурування як змагальності країнових суспільств задля розширення добробуту людини і народу країни; 3) конкурентоспроможність має інтелекто-знаннєву структуру; 4) креативний механізм уможливлює впливанняожної компоненти людських здатностей на результат та наслідок конкурування суспільства однієї країни з суспільствами інших країн. Перспективи подальших розвідок у сфері пізнання конкурентоспроможності широкі. Йдеться насамперед про культуро-соціальний зміст конкурентоспроможності країнового суспільства; значущості конкурентоспроможності країнового суспільства в культуро-соціальних перетвореннях, що відбуваються нині в усіх його підсистемах – економіці, політиці тощо. Отже, дослідження конкурентоспроможності – це широке поле нереалізованих можливостей.

Література:

1. Кондрашова-Діденко В. І. Розбудова інтелектономіки – шлях до конкурентоспроможності суспільства країни // Проблеми мікро- і макроекономіки. Академія муніципального управління. – К., 2006. – № 24. – С. 38-47.
2. Кондрашова-Діденко В. І. Інтелектономічна компонента розвитку у визначені сутності конкурентоспроможності країни // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2007. – № 12. – С. 154-158.
3. Кондрашова-Діденко В. І., Діденко Л. В. Конкурентоспроможність країни: умови можливості // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2008. – № 17. – С. 152-158.
4. Council on Competitiveness – <http://www.compete.org>.
5. Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. The IMD World Competitiveness Yearbook 2003. – Lausanne, Switzerland, 2003.
6. McArthur J. W. and Sachs J. D. The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. In The Global Competitiveness Report 2001–2002. – Oxford, 2002.
7. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. – М.: Олимп-бизнес, 2002. – 288 с.
8. Философова Т. Г. Конкуренция. Инновации, Конкурентоспособность. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 295 с.
9. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
10. Sen A. Development as Capability Expansion // Journal of Development Planning. – 1989. – № 19.
11. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York, 1990.
12. Казьмин А. К. Теория интеллекта: Как выбрать президента. – М.: СиДиПресс, 2001. – 240 с.
13. Управление технологией и инновациями в Японии. – М.: Волтерс Кluwer, 2009. – 512 с.
14. Мильнер Б. З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 797 с.
15. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
16. Нонака И., Такеучи Х. Компаний – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
17. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. – М.: HIPPO, 2005. – 272 с.

РЕГІОНАЛЬНА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У роботі досліджується питання відмінності у рівні продуктивності праці у регіонах України та її впливу на рівень доходів населення в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

The work deals with the problem of difference in labour productivity among Ukrainian regions and its influence on population income in the context of provision the economic security of the state.

Ключові слова: продуктивність праці, регіональна економіка, економічна безпека

Keywords: *labour productivity, regional economics, economic security*

Загальновідомо, що продуктивність праці показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці [2, с. 17]. Підвищення продуктивності праці завжди було одним з головних чинників економічного розвитку будь-якої країни, а також забезпеченням її економічної безпеки. Показник продуктивності праці є однією з головних характеристик готовності країни для участі у глобалізаційних процесах.

Чисельно продуктивність праці розраховується як відношення між вартістю вироблених благ та кількістю необхідних для цього людино-годин [1, с.371]. При розрахунку вартості продукції у ринкових цінах виявляється, що наразі у США продуктивність праці вище ніж в Україні майже у десять разів, у Великій Британії – майже у шість, в Німеччині – понад шість, у Франції – майже у вісім разів [3].

Проте можна зазначити, що такий дисбаланс виникає через значну недооцінку національної валюти, що значно знижує вартість всієї виробленої в Україні продукції. При застосуванні паритету купівельної спроможності, який розраховується Міжнародним валютним фондом [4], продуктивність праці в Україні приблизно в 3,3-4 рази нижча, ніж в країнах Європейського Союзу, у 2,5 рази нижча, ніж у країнах Східної Європи. Зрозуміло, що навіть при такому відставанні у рівні продуктивності праці важко розраховувати на істотне збільшення рівня життя у всіх сферах української економіки.

Як зазначає д.е.н. А. Ревенко [3] «за всієї другорядності цього показника за ним стоять важливі макроекономічні та соціальні проблеми. За 2000–2006 роки, коли після десятиліття спаду економіка України почала зростати, фізичний обсяг ВВП збільшився на 55%, а чисельність зайнятих зросла лише на 2,75%. Виходить, що суспільна продуктивність праці за ці роки підвищилася в 1,51 рази, за рахунок її збільшення було отримано 95% приросту ВВП. Середньорічні темпи приросту продуктивності праці за 2000–2006 роки становили 7,2%, а середньорічної реальної заробітної плати – 19,2%, тобто в 2,7 рази більше.

На основі даних Державного комітету статистики [5] можна зробити розрахунки, що за період з 1997 по 2008 роки в середньому по Україні продуктивність праці у постійних

цінах збільшилась у 2,88 рази, а доходи населення – у 3,70 рази, тобто протягом останніх років зберігається тенденція перевищення темпів зростання доходів над темпами зростання продуктивності праці.

Останнім часом частина експертів зазначають, доходи населення повинні зростати повільніше ВВП, іншими словами, зарплата має зростати повільніше, ніж продуктивність праці. Проте така теза здається достатньо суперечливою. У Україні в ВВП достатньо високою частиною є експорт товарів та послуг. При переорієнтації виробників на внутрішній ринок слід пам'ятати, що при незмінному рівні чистого експорту зростання ВВП на 1% вимагає зростання внутрішнього споживання більше ніж на 1%. Якщо продуктивність праці буде зростати пропорційно росту ВВП, то внутрішній попит залишатиметься слабким, гальмуючи розвиток виробництва.

Питання підвищення продуктивності праці є також надзвичайно важливим для аналізу проблеми пенсійного забезпечення в Україні, що з урахуванням демографічної ситуації в країні загрожує її фінансовій стабільноті. Пенсійні виплати в Україні у 2010 році досягли 18% ВВП, що є найвищим показником у світі. Одна з причин цього полягає у достатньо низькому рівні заробітних плат, що пояснюється в першу чергу низькою продуктивністю праці. Очікуване в найближчому майбутньому механічне підвищення пенсійного віку суттєво не вплине на рівень доходів Пенсійного фонду саме через занижений рівень заробітної плати. На жаль, в останні роки, низька оплата праці представлялася як конкурентна перевага країни, проте така ситуація значно обмежує можливості економічного розвитку країни. Таким чином, першим кроком має стати детінізація заробітної плати, другим – встановлення адекватної ціни праці, що має значно підняти її продуктивність.

Підвищення продуктивності праці, а й відповідно, доходів населення, є важливою передумовою зменшення майнового розшарування населення, що в свою чергу, має зменшити соціальну напругу в суспільстві. На нашу думку, останні події у Північній Африці, невирішеність питання нерівності доходів може призводити до значних глобальних потрясінь, знижуючи рівень економічної та національної безпеки держави.

У роботі поставлено мету проаналізувати рівень продуктивності праці у регіонах України, дослідити взаємовплив регіональних показників продуктивності праці та доходів населення.

Однією з найбільш складних проблем регіонального розвитку залишається низький рівень життя населення та поглиблення регіональної диференціації їх доходів. Міжрегіональне співставлення рівня життя населення є складним завданням соціально-економічного виміру. Сучасна статистична наука володіє певними підходами та системою показників, що дозволяють здійснити оцінку просторової диференціації умов життя населення України.

За даними Держкомстату України [5] продуктивність праці зростає практично протягом всіх років незалежності країни, хоча такий результат досягнуто в першу чергу через високий рівень інфляції та знецінення національної валюти. Якщо ж розглядати рівень продуктивності праці, використовуючи для її розрахунку постійні ціни, то

реальне зростання спостерігається лише з 1999 року. По регіонах України на першому місці за рівнем продуктивності праці знаходиться м. Київ, наближаються до його рівня Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Полтавська області. Найнижча продуктивність праці зафіксована у Чернівецькій області.

Зосередимо свою увагу на впливі показника продуктивності праці на рівень доходів населення. Розрахунки автором динаміки продуктивності праці за регіонами країни протягом 1997-2008 років¹ свідчать, що більша частина регіонів країни дуже повільно збільшувала цей показник, проте декілька регіонів досягли надзвичайно високих результатів. На першому місці, безперечно, знаходиться м. Київ, продуктивність праці у якому зростає у декілька разів швидше, ніж по країні в цілому.

Звичайно, що у більшості столиць країн світу продуктивність праці вища, ніж в цілому по країні, проте настільки великий відрив від регіонів спричиняє перекоси у розвитку держави. Зокрема, вища продуктивність обумовлює вищі зарплати, а це в свою чергу стимулює міграцію населення до Києва, що сприяє суттевому розвитку столиці за рахунок регіонів, що обумовить ще вищу різницю у рівні життя через декілька років.

Зрозуміло, що обумовлена проблема має дві сторони. З одного боку, у столиці зосереджені центральні офіси фактично всіх банків, крупних організацій та установ, це дозволяє отримувати високі доходи їх працівникам. З іншого боку, високі доходи у сучасній ринковій економіці визначають високий рівень продуктивності праці.

Продуктивність праці у більшості регіонів України має схожі значення. В останні роки спостерігається більш активне збільшення цього показника у регіонах-лідерах: Донецькій, Дніпропетровській, Полтавській, Запорізькій областях, що ще раз підтверджує тезу про збільшення дисбалансу в країні.

Якщо проаналізувати індекс зростання продуктивності праці (1997 рік приймемо за 1) в регіонах країни, то виявиться (рис. 1), що за досліджуваний період продуктивність праці в номінальних величинах збільшилась у регіонах від 8,55 рази у Житомирській області до 21,31 рази у м. Києві. Стрімке зростання індексу продуктивності праці спостерігається у Дніпропетровській області (16,16 рази), м. Севастополь (14,96 рази), Донецькій (13,89 рази) та Закарпатській (13,30 рази) областях. Найбільш цікавим є той факт, що у 1996 році Закарпатська область та м. Севастополь були на останніх місцях за рівнем продуктивності праці в Україні.

В той же час динаміка зростання доходів у регіонах країни ще більш нерівномірна (рис. 1). Якщо дослідити індекс зростання доходів населення у регіонах (1997 рік =1), то виявиться, що в середньому по Україні номінальні доходи зросли у 16,89 рази. Лідерами росту виступають Чернівецька (23,67 рази), Тернопільська (23,66 рази), Івано-Франківська (23,26 рази), Закарпатська (23,07 рази). Найменше зростання номінальних доходів зафіксоване у м. Севастополь – у 12,4 рази.

¹ За 2009 рік немає остаточних даних Державного комітету статистики по ВРП (валовому регіональному продукту).



Рис. 1. Порівняння індексів продуктивності праці та доходів населення за 2008 рік (1996 рік = 1).

Джерело: Розрахунки автора на основі даних Держкомстата [5].

Звичайно, постає питання про взаємозалежність між рівнем доходів населення регіону та рівнем продуктивності праці, який у ньому спостерігається. Для розв'язання поставленої задачі були оцінені декілька економетричних моделей. Дослідження довело, що достатньо розглядати найпростішу лінійну модель у вигляді:

$$y_t = \alpha + \beta x_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де y_t – доходи населення у період часу t ,

x_t – продуктивність праці у період часу t .

Для всіх регіонів України виявлено адекватність побудованої моделі (1), відповідність її складових основним економетричним вимогам. У процесі дослідження показано, що вплив продуктивності праці на доходи населення суттєво відрізняється у регіонах країни.

Найважливішим для аналізу виступає коефіцієнт β моделі, який показує безпосередньо вплив показника продуктивності праці на доходи населення. Отриману величину коефіцієнта β можна інтерпретувати як ступінь відповідності економічного розвитку регіону в залежності від економічних реалій. Якщо проаналізоване значення є достатньо малим, то це означає, що зростання доходів населення викликано в основному не зростанням продуктивності праці, а зовсім іншими чинниками, зокрема:

державною підтримкою регіону, його особливим статусом, високим рівнем тіньових доходів тощо.

Якщо в якості факторів регресії використовувати номінальні значення, то приріст продуктивності праці на 1 грн. призводить до зростання доходів населення від 0,19 млн. грн. у м. Севастополі до 1,63 млн. грн. у Донецькій області. Достатньо низьким це значення є у Волинській (0,51), Івано-Франківській (0,62), Кіровоградській (0,54), Полтавській (0,54), Миколаївській (0,58), Рівненській (0,59), Чернівецькій (0,58) областях. Високі значення спостерігаються у Львівській (1,32), Луганській (1,01), Дніпропетровській (1,05), Донецькій (1,63), Харківській (1,17) областях та Автономній Республіці Крим (1,05) (рис. 2).

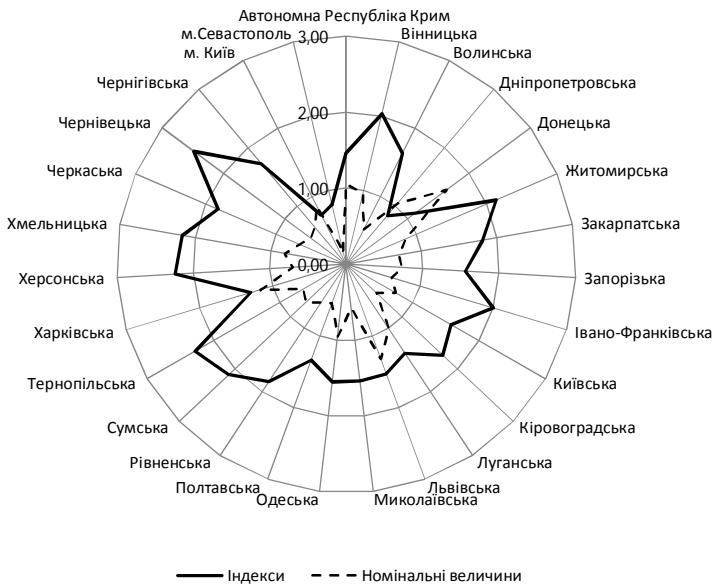


Рис.2. Значення коефіцієнту β у моделі (1) для регіонів України.

Джерело: Розрахунки автора.

При аналізі моделі з індексними показниками можна помітити, що при зростанні рівня продуктивності на 1% по відношенню до базового 1997 року, індекс доходів найбільше зросте у Чернівецькій (2,58%), Тернопільській (2,48%), Херсонській (2,24%), Хмельницькій (2,17%), Житомирській (2,13%), Сумській (2,11%), Вінницькій (2,03%) областях. Найменші значення приросту спостерігаються у містах Києві (0,73%) та Севастополі (0,81%) (рис. 2).

Отримані результати свідчать, що нерівномірність розвитку регіонів становить певну загрозу цілісності країни, через створення політико-економічних анклавів зі

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

схожою структурою доходів і, відповідно, продуктивності праці. Внаслідок цього, першочерговою задачею влади має стати політика сприяння вирівнюванню продуктивності праці в регіонах.

Частина регіонів України ще далеко не вичерпала можливості економічного зростання, зокрема, до них відносяться переважно західні регіони країни. Особливо важко досягти зростання доходів населення за рахунок підвищення продуктивності праці, наприклад, у Волинській області.

Подальший аналіз отриманих результатів дозволить визначити загрози економічній безпеці у кожному регіоні України через неефективність застосування робочої сили. Очевидно, що низька заробітна плата стає суттєвою перешкодою для мотивації людей до праці, а також потужності української економіки.

Література:

1. Базилевич, В. Д. Економічна теорія. Політекономія: підручник / В. Д. Базилевич, В. М. Попов, К. С. Базилевич, Н. І. Гражевська Економічна теорія. Політекономія: підручник / За ред. В. Д. Базилевича . – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Волгин, Н.А. Оплата труда. Производство, социальная сфера, государственная служба (анализ, проблемы, решения) / Н.А. Волгин – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
3. Ревенко, А. Забута продуктивність праці / А.Ревенко // Дзеркало тижня, № 10 (689), 15 – 21 березня 2008.
4. Міжнародний валютний фонд / [Електрон. ресурс]: Режим доступу – www.imf.org.
5. Державний комітет статистики України / [Електрон. ресурс]: Режим доступу – www.ukrstat.gov.ua.

БЕЗПЕКОТВОРЕННЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: МІРА ВЗАЄМОДІЇ

Розглянуто питання взаємозв'язку економічної безпеки й конкурентоспроможності національної економіки. Показано труднощі забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності країни в умовах глобалізації.

Questions on interrelation in influence of economic security on competitiveness of the national economy are considered. Complexities of maintenance of economic security and competitiveness of the state in conditions of globalization are shown.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, економічна безпека, глобалізація.

Keywords: competitiveness of national economy, economic security, globalization.

Безпека в найширшому розумінні є цінністю, що відіграє роль наріжного каменя в перетворенні поодиноких інтересів того чи іншого суб'єкта в сукупну змістово-дієву єдність інтересів, яка потребує безперервного узгодження останніх. Визначальну роль інтересів у формуванні поведінки і вчинків людини, соціальної групи чи держави в цілому відзначали багато видатних мислителів і діячів минулого – від філософів Стародавньої Греції до Макса Вебера. Широко відомою, наприклад, є сентенція щодо інтересів країни, яку висловив лорд Палмерстон: "В Англії немає вічних друзів чи ворогів, у Англії є вічні інтереси".

Сьогодні, можливо, як ніколи раніше, пильність уваги до питань безпеки є надзвичайно високою. Безпрецедентні трансформації світу, що відбуваються останнім часом, з одного боку, спричинили докорінну зміну уявлень про безпеку, водночас ставши поштовхом до радикального переосмислення місця безпеки як в ієрархії потреб та інтересів людини, так і господарюючих суб'єктів, регіонів, держав та світу в цілому, а з іншого боку – надзвичайно загострили питання забезпечення конкурентоспроможності національних економік, зумовивши тим самим необхідність вивчення перетину між цими двома науковими царинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання забезпечення економічної безпеки постійно перебувають у центрі уваги багатьох науковців [1-11]. Але в більшості випадків вони досліджують лише окремі питання проблеми, пов'язані, насамперед, із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формуванням окремих елементів менеджменту економічної безпеки. Однак стан методологічних засад безпекотворення, на жаль, не можна визнати цілком інтегрованим до інших, не менш важливих галузей знань. Наприклад, остаточно не досліджені взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємовплив безпекотворення й конкурентоспроможності національних економік.

Мета статті полягає у демонстрації окремих результатів дослідження щодо розробки інструментарію взаємодії процесів безпекотворення та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Інтенсивність та різновекторна спрямованість впливу глобальної конкуренції посилили увагу науковців, державних діячів та управлінців різного рівня до розгляду питань економічної безпеки. Результатом досліджень щодо розгляду таких питань стала поява масштабного наукового напряму – екосестейт (economic security of state) – економічної безпеки країни. Сучасний стан методологічних зasad забезпечення ієархії економічної безпеки (від макрорівня до мікрорівня) не є досконалим, але накопичення знань, поява офіційних документів та методик щодо оцінки рівня економічної безпеки свідчать про надзвичайно високу актуальність та затребуваність розвитку як галузі знань, так і прикладних аспектів забезпечення економічної безпеки.

Авторською є позиція щодо економічної безпеки як міри економічної свободи, що досягається внаслідок керованого процесу взаємоузгодження економічних інтересів суб'єктів системи безпекотворення, який має на меті протистояння загрозам економічній безпеці та потребує необхідних для такого протистояння ресурсів.

Зважаючи на такий стан речей, методологія, яка за часів індустріальної економіки традиційно застосовувалася для підтримки безпеки різних типів і класів, майже втратила свою актуальність. Тому сьогодні, в епоху інформаційної постіндустріальної економіки (яка докорінно відрізняється від індустріальної економіки) та за часів економіки знань, нагальною потребою є перехід на новий методологічний щабель – управління безпекою. Такі щаблі є елементами системи безпекотворення, ієархію котрих графічно зображенено на рис. 1.

Як категорія політичної науки, безпека відображає зв'язок національної² та міжнародної безпеки, спираючись на суспільні стосунки і суспільну свідомість, інститути суспільства і їх діяльність, які забезпечують реалізацію національних інтересів у конкретних історичних обставинах. Метою співіснування країн у глобальному просторі є узгодження їх інтересів. Навіть враховуючи неоднозначне ставлення світової спільноти до процесів глобалізації, все частіше об'єднавчі ідеї країн стають не плацдармом для реалізації національних амбіцій, а полем вирішення питань зі збереженням національних інтересів, через що нинішня ситуація у глобальному економічному просторі суттєво відрізняється від ситуації повоєнного світу в ХХ ст., коли країни об'єднувалися заради порятунку, а не процвітання на основі домінування. Тому сучасними політологічною та геополітичною опорами міжнародної та національної безпеки слід вважати реальні суб'єкти – державні та недержавні організації, роль кожної з яких є з'ясованою, механізми взаємодії – побудованими, а міра відповідальності – визначеною.

² У деяких країнах, зокрема, в Україні, спостерігається трибічний зв'язок "регіональна безпека – національна безпека – міжнародна безпека" – прим. авт.

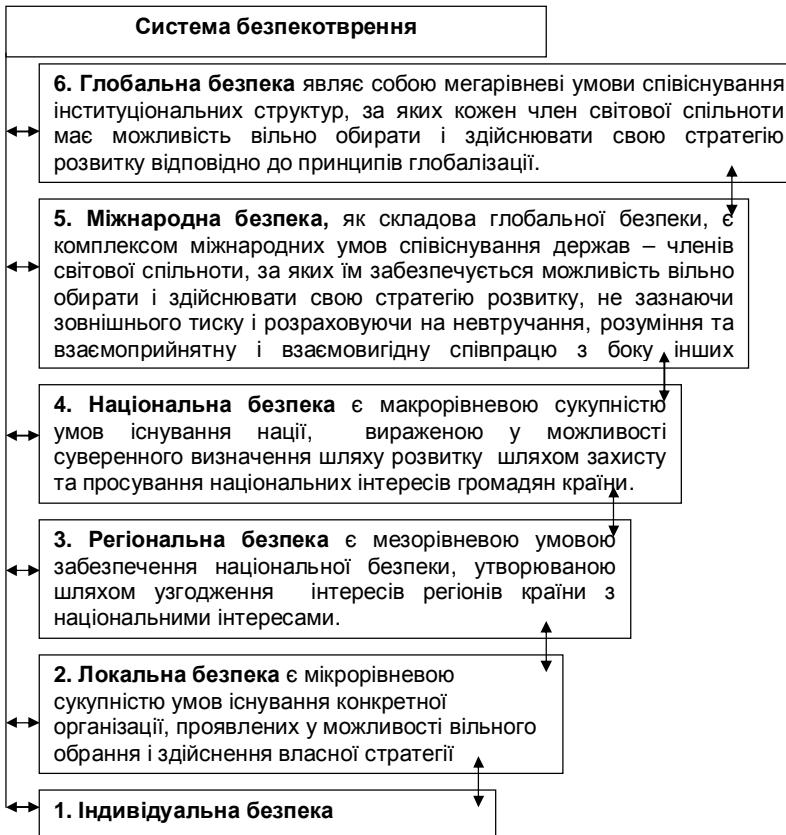


Рис. 1. Ієрархічна декомпозиція системи безпекотврення

Найбільш актуальною проблема економічної безпеки є для країн, що переобувають у процесі системних трансформацій. До числа таких країн належить і Україна. Однією із характерних суперечностей для таких країн є, з одного боку, необхідність інтеграції у світогосподарські структури, а з іншого – необхідність забезпечення певної захищеності від наслідків можливих криз цих структур. Ще раз наголосимо, що процес глобалізації, на тлі якого розвивається глобальна конкуренція, є черговим кроком у розвитку світової цивілізації, що має не лише позитивні, а й негативні сторони. До перших слід віднести максимальне використання вигод міжнародного поділу праці, розвиток глобальних комунікацій, дифузію інновацій, до других – поляризацію світового економічного простору, міжцивілізаційну конфронтацію тощо.

Змістовне наповнення національної економічної безпеки може істотно відрізнятися в залежності від параметрів та особливостей національної економіки – її потенціалу, стійкості, ступеня відкритості. На формування національних концепцій безпеки, конкретного наповнення її категорій впливає вся сукупність умов функціонування економіки у світовому господарстві, погляди правлячих груп, державна ідеологія, наявність військового потенціалу, здатного впливати на прийняття політичних і економічних рішень суб'єктами світової політики і господарства тощо. Порівняльний аналіз Концепції національної безпеки України і Національної стратегії безпеки США є підтвердженням цієї тези. Стратегія національної безпеки США відбиває проведену американським урядом глобальну політику і спирається на унікальні ресурсні можливості Сполучених Штатів. Ця політика спрямована на протидію стратегічним загрозам пануючому положенню США у світі і носить переважно довгостроковий характер. Концепція національної безпеки України приймалася в умовах системної кризи і тому орієнтована на збереження стійкості соціально-економічної системи країни та підтримку її конкурентоспроможності, тобто вимушено зосереджена на загрозах короткострокового плану. Звичайно, деякі типи загроз можуть бути актуальними для обох держав, але мати різну гостроту. Так, для США погроза міжнародного тероризму є важливою проблемою, тоді як для України, на щастя, ця проблема не є першочерговою. В той же час для Російської Федерації, найближчого сусіда України, що веде бойові дії з терористичними угрупованнями на Кавказі, проблема тероризму загрожує самому існуванню держави як єдиному цілому. У цьому контексті не можна не згадати, що, досліджені історичні засади державотворення, М.М. Карамзін вважав: "... перше добро державне є безпека".

Відповідно до основних положень теорії безпекотворення, носії інтересів – особа, група осіб, підприємство, інтегрована структура, громада, регіон, держава – є взаємозалежними та взаємозумовленими об'єктами безпеки, структуризацію яких графічно інтерпретовано на рис. 2.

Окрім того, що складові економічної безпеки перебувають у тісному взаємозв'язку, взаємодії та істотно впливають одна на одну, тобто є елементами системотворення економічної безпеки, такі складові, як і система економічної безпеки в цілому, впливають на стан національної конкурентоспроможності. Докладні аргументи на користь цього твердження були викладені автором раніше. Наведемо деякі аргументи щодо причин взаємодії безпекотворення й конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1).

Є очевидним, що за найпримітивнішим розрахунком ВВП на 1 особу конкурентоспроможність України майже вп'ятеро нижча, ніж аналогічний показник, усереднений по 27 країнам Європейського Співтовариства, втричі – ніж конкурентоспроможність Польщі та майже вдвічі – ніж конкурентоспроможність Росії та Латвії. Основними причинами зниження рейтингу України є неефективність державних видатків і корупція, вважають експерти. Зокрема, Джеймс Робертас, аналітика Heritage Foundation та один із редакторів індексу глобальної конкурентоспроможності, зазначає,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

що тенденція безупинного падіння такого індексу привела до того, що Україна є країною з репресивною економікою.

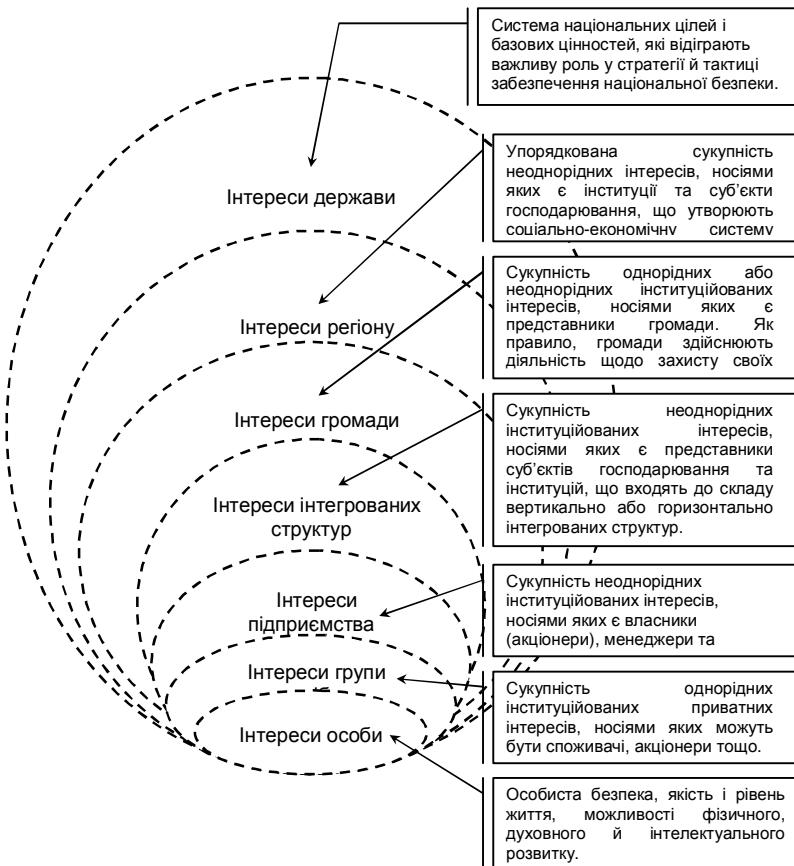


Рис. 2. Структуризація носіїв інтересів – об'єктів безпеки

Отже, однією з головних загроз як економічній безпеці, так і національній конкурентоспроможності є тінізація економіки. Рівень тінізації економіки є істотним індикатором стану економічної безпеки країни, але, водночас, цей показник вкрай негативно впливає на рівень її конкурентоспроможності. Перебуваючи на "непрестижних" сходинках рейтингу корумпованості країн світу, Україна, маючи "слабке місце" в економічній безпеці за рівнем тінізації, не може посісти провідні місця в рейтингах конкурентоспроможності країн. Так, у рейтингу корумпованості країн, складеному Transparency International, у 2010 році Україна посіла 134-е місце (поряд з

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Того та Зімбабве) у світовому рейтингу за індексом сприйняття корупції, що визначався у 178 країнах світу. Російська Федерація на двадцять позицій нижче України, її сусідами є Папуа-Нова Гвінея та Таджикистан. Натомість Грузія, яка шість років тому завершувала рейтинг, нині перебуває на шістдесят шостому місці. Поруч з Італією та Кубою. У 2007 році Україна посідала 118-е місце зі 180 країн світу, Росія – 143-є місце, Грузія – 79-е. Найнижчий рівень корумпованості зафіксовано у Новій Зеландії, Данії, Фінляндії (перші позиції рейтингу), найвищий – в Іраку, М'янмі та Сомалі (останні позиції рейтингу).

Таблиця 1. Аргументація причин встановлення міри безпекотворення й конкурентоспроможності національної економіки

Показник	Країна				
	ЄС-27	Польща	Росія	Латвія	Україна
ВВП на 1 особу ³ , дол. США	29 729	18 072	14 919	14 254	6 339
ВВП на 1 особу, %	100	61	50	48	21
Тип економіки ⁴	інноваційно-орієнтовані економіки	перехід від економіки, орієнтованої на ефективність, до інноваційно-орієнтованої економіки			економіка, орієнтована на ефективність
Місце у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ⁵	-	46	63	70	89
Індекс економічної свободи ⁶	-	82	143	50	164
Тип економіки ⁷	-	країна з помірно вільною економікою	країна з в основному невільною економікою	країна з помірно вільною економікою	країна з невільною економікою
Характер економічної безпеки	-	небезпечно самодостатній	ендогенно вразливий	золота середина	акофонічно небезпечний

Виходячи із авторського розуміння економічної безпеки та аргументації причин встановлення міри безпекотворення й конкурентоспроможності національної економіки, продемонструємо окремі результати дослідження щодо розробки інструментарію визначення міри економічної безпеки країни (рис. 3).

Ідеальною мірою керованості економічної безпеки, встановлюваної шляхом зіставлення результатів рівня економічної свободи та рівня конкурентоспроможності, звісно, є позиція в матриці, позначена у верхньому правому куті, тобто гармонійна безпека, яка характеризує абсолютну відсутність протиріч між інтересами. Однак, визнаючи гармонію ідеальною мірою економічної безпеки, її неможна вважати позбавленою недоліків. По-перше, слід розуміти, що навіть така, тобто ідеальна міра не робить економічну безпеку керованою механістично, а саме – доведеною «до автоматизму», на кшталт того, якими є технічні системи. По-друге, досягнення

³ За даними Міністерства економіки України станом на вересень 2010 р.

⁴ Відповідно до класифікації глобального індексу конкурентоспроможності

⁵ За даними Всесвітнього економічного форуму 2010-2011 рр. зі 139 країн.

⁶ За даними Wall Street Journal і Heritage Foundation 2010 року зі 179 країн.

⁷ Відповідно до методології індексу економічної свободи усі країни діляться на такі групи: вільні, в основному вільні, помірно вільні, в основному невільні та деспотичні.

ідеальної міри економічної безпеки може потребувати суттєвих видатків, що, в свою чергу, може супроводжуватись суттєвими труднощами і, загалом, бути площиною окремого дослідження. Й, нарешті, по-третє, підтримка гармонії як ідеальної міри економічної безпеки підприємства – це складний процес гармонізації інтересів, результати якого можуть бути унеможливлені внаслідок наявності хоча б однієї пари інтересів, що не підлягають узгодженню.

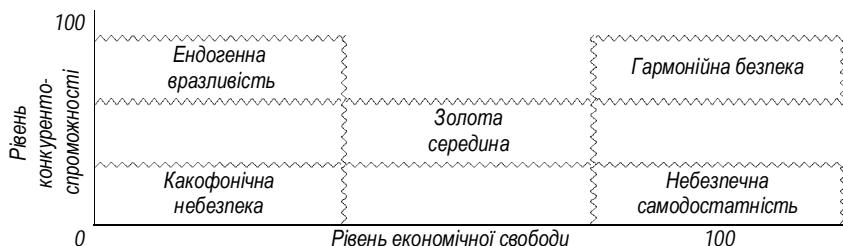


Рис. 3. Матриця визначення міри економічної безпеки

Прийнятною та найбільш бажаною мірою економічної безпеки, встановлюваної в такий же спосіб, є центральна позиція в матриці з відповідною назвою – золота середина, яка характеризує наявність протиріч між інтересами у допустимих межах. Така міра також досягається шляхом докладання суттєвих зусиль до узгодження інтересів, проте припускає наявність інтересів, що не підлягають узгодженню, досягнення компромісу в процесі узгодження інтересів тощо. Утримання економічної безпеки підприємства також є доволі складним процесом, однак його умовна вартість значно нижча, ніж підтримка гармонії. До речі, досягнення гармонії в узгодженні інтересів може бути доцільним лише у випадку, коли питання стосується якихось інтересів, що мають виключний характер, тобто за будь-яких умов не можуть бути узгоджені шляхом досягнення хоча б найменшого компромісу. Ендогенна вразливість та небезпечна самодостатність є кардинально протилежними характеристиками міри економічної безпеки. Абсолютно некерованою слід вважати какофонію, тобто ситуацію, при якій спостерігається абсолютна дивергенція інтересів.

Методологія безпекотворення пронизує всю вертикаль її об'єктів – від безпеки окремої людини до безпеки людства. Формування конфігурації взаємозв'язків і взаємозалежностей об'єктів безпеки завжди залежить від набору інтересів певного об'єкта безпеки, які мають підлягати захисту та/або узгодженню з інтересами інших суб'єктів. Кожен об'єкт безпеки слід розглядати з позицій системотворення, вивчаючи його як окрему систему безпеки, кожна з яких, в свою чергу, взаємодіє з процесом забезпечення конкурентоспроможності національних економік, виступаючи його

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

підґрунтам. Провідній ідеї дослідження щодо управління безпекою через узгодження інтересів мають бути присвячені подальші наукові роздуми.

Література:

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. - 1994. - №12. - С. 4-13.
2. Барановський А.І. Фінансова безпека держави / А.І. Барановський //Фінанси України. -1996. -N11. -С.19-35.
3. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - №2. – С. 17 - 30.
4. Бинько И.. Как обеспечить экономическую безопасность Украины? / Бинько И., Шлемко В. // Всеукраинские ведомости. – 1997. – №138(810). – С. 3-8.
5. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
6. Губський Б.В. Пріоритети забезпечення економічної безпеки в контексті глобалізації української економіки // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Матеріали Круглого столу / Відп. Ред. С.І.Пирожков, Б.В.Губський, А.І.Сухоруков. - К.: Національний інститут українсько-російських відносин при Раді національної безпеки і оборони України, 2001. - с.121.
7. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи: навчальний посібник. /Н.Й.Реверчук, Я.М.Малик, І.І. Кульчицький, С.К. Реверчук /Під ред. С.К. Реверчука. – Львів: ЛФМАУП, 2000. –192с.
8. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т.. 2001. – 309 с.
9. Кvasнюк Б.С. Економічна безпека України / Б.С. Кvasнюк //Вісник УБЕНТЗ.-1998.- N6. –С.6-12.
10. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. К.: Лібра, 2003.- 280 с.
11. Lyashenko O. Enterprise economic security management conception / Kozachenko G., Lyashenko O., Bezbognuj V. // Teka Komisji Motoryzacji i Energetyki Rolnictwa Politechniki Lubelskiej Wschodnioukraińskiego Narodowego Uniwersytetu im. Volodymyra Dala w Lugansku, Lublin, tom XA. - 2010. - P. 263-270.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ В СИСТЕМІ ПРИОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено проблематику забезпечення економічної безпеки регіонів України на сучасному етапі розвитку. Визначено місце і роль економічної безпеки як складової регіональної політики держави. Обґрунтовано заходи забезпечення економічної безпеки регіонів та завдання їх післякризового відновлення.

The article explores the issues of economic security of Ukrainian regions in the modern period. The place and the role of economic security as a part of state regional policy determined. The measures of regional economic security implementation justified as well as the tasks of post-crisis economic recovery of regions.

Ключові слова: економічна безпека регіонів, державна регіональна політика, загрози економічній безпеці регіонів, диспропорційний розвиток, збалансування розвитку регіонів, приоритети забезпечення економічної безпеки

Keywords: *economic security of regions, state regional policy, threats to economic security of regions, disproportionate development, balancing the regional development, priorities of economic security implementation*

Сутність економічної безпеки на національному та регіональному рівнях визначається як стан економіки, що дозволяє запобігти зовнішнім та внутрішнім загрозам та забезпечити сталій соціально-економічний розвиток. В такому формулюванні поняття економічної безпеки багато в чому перетинається з концепцією сталого розвитку держави та регіону і базується на таких засадах: економічна незалежність, стійкість і стабільність розвитку, здатність до саморозвитку і прогресу тощо.

Забезпечення економічної безпеки України як невід'ємної складової системи національної безпеки набуває все більшої важливості, особливо в умовах поглиблення процесів глобалізації. Більше того, політика забезпечення економічної безпеки потребує суттєвого перегляду з огляду на розгортання кризових явищ в економіці, що мали серйозні негативні наслідки для нашої держави та породило ряд загроз для економіки України та її регіонів. Більшість загроз економічній безпеці регіонів мають яскраво виражену регіональну специфіку. Посилення уваги до проблематики економічної безпеки регіонів зумовлене зростанням впливу системних викликів регіонального розвитку в сучасних умовах, основними з яких є глобалізаційні процеси та необхідність попередження «економічних шоків»; інтенсифікація процесів урбанізації, що зумовлює необхідність перегляду ролі населених пунктів у соціально-економічному розвитку країни; посилення конкурентної боротьби за використання ресурсів та зростання вимог до якості людського капіталу тощо.

В контексті цього стратегічним напрямом забезпечення національних економічних інтересів є розробка дієвої та виваженої регіональної політики, яка дозволила б

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

пом'якшити вплив циклічних та структурних коливань на господарські комплекси регіонів. Головним завданням регіональної політики держави має стати досягнення балансу між її інтересами та інтересами розвитку її регіонів. Ключовим завданням наступного стратегічного горизонту регіональної політики є розробка напрямів та механізмів передачі частини державних повноважень на нижчий рівень управління, спираючись на демократичні цінності та виходячи з положень Конституції України [1, с. 17-18].

Окремі аспекти регіональної політики України, визначення проблем та стратегічних пріоритетів розвитку регіонів розглядаються в працях М.І.Долішного, С.М.Злупка, А.А.Максюти, Я.Б.Олійника, В.І.Пили, С.А.Романюка, В.К.Симоненка, Д.М.Стеченка, В.І.Чужикова, М.Г.Чумаченка та інших дослідників. Проблематика забезпечення економічної безпеки держави та регіонів досліджується працях таких відомих вітчизняних науковців, як З.Варналій, О.Власюк, А.Гальчинський, В.Геєць, Я.Жаліло, Т.Ковальчук, І.Мазур, В.Мунтіян, Г.Пастернак-Таранушленко, та ін. Поряд з цим, досить недостатньо дослідженими залишаються питання впливу кризи на економічну безпеку різних регіонів з урахуванням їх специфіки та ресурсного потенціалу.

Метою статті є розробка пріоритетних напрямів забезпечення економічної безпеки регіонів в умовах кризи та післякризового відновлення як складової державної регіональної політики України.

В умовах світової економічної кризи спостерігається зниження ефективності використання економічних ресурсів, що вимагає оперативного втручання держави, заснованого на науковій програмі антикризового регулювання економіки, що в умовах кризи стає одним з головних інструментів економічної безпеки держави, яка одночасно залежить як від внутрішніх факторів – стану макроекономічних показників, так і від зовнішніх факторів – стану світової економіки в цілому [2]. Дослідники виділяють такі три основних рівні національної економічної безпеки: держави, суб'єкта господарювання (підприємства) та особи, а критеріальною ознакою поділу інтересів економічної безпеки різних рівнів ієрархії управління вважає зміст відтворювальних процесів. На рівні підприємства – це забезпечення процесу виробництва; на рівні особи – споживання; на рівні держави – перерозподіл ресурсів [3].

Велика увага, яка приділяється проблемам розвитку регіонів в країнах Європейського Союзу, є підтвердженням того, що державна регіональна політика повинна розглядатися як один із найважливіших механізмів забезпечення стійкого економічного зростання та суспільної злагоди в Україні. У цьому контексті, активна державна регіональна політика покликана сприяти мобілізації всіх регіональних ресурсів для забезпечення економічного зростання й поглиблення структурних економічних трансформацій в державі та зміцненню демократичних основ розвитку українського суспільства.

На думку окремих дослідників, регіональну політику слід розуміти як комплекс заходів, спрямованих на розробку та реалізацію ефективних механізмів управління економічним, соціальним, культурним та екологічним розвитком регіональних

супільно-географічних систем на основі узгодження державних та регіональних інтересів і раціонального використання специфічного потенціалу регіонів [4, с. 9].

Основними *цілями і завданнями регіональної політики* є: створення і зміцнення єдиного економічного простору та забезпечення економічних, соціальних, правових і організаційних основ державності; відносне вирівнювання умов соціально-економічного розвитку регіонів; пріоритетний розвиток регіонів, що мають стратегічне значення для держави; максимальне використання природних, у т.ч. ресурсних, особливостей регіонів; запобігання забрудненню навколишнього середовища, екологізація регіонального природокористування, комплексний екологічний захист регіонів тощо.

Основним принципом управління регіональним розвитком є децентралізація. На думку дослідників [5, с. 7-17], динамізація розвитку регіонів як результат свідомої децентралізації державного менеджменту може потенційно удосконалити процес оновлення суспільних відносин взагалі та економічних зокрема.

При цьому, *стратегічними пріоритетами регіональної політики України визначено наступні:*

- досягнення загальнонаціональної єдності та суспільного порозуміння в соціогуманітарному та суспільно-політичному середовищі регіонів України;
- пошук оптимальної моделі розподілу функцій і повноважень на різних рівнях влади;
- зміцнення матеріально-фінансових основ місцевого самоврядування та посилення соціального виміру бюджетної політики на місцевому рівні;
- становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку регіонів України;
- модернізація виробничої та соціальної інфраструктури розвитку територій;
- використання нових ефективних форм взаємодії регіонів із зовнішнім середовищем;
- підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

Відповідно до цілей і завдань, регіональну політику можна поділити на економічну, соціальну, науково-технічну, екологічну, демографічну, гуманітарну тощо.

Регіональна економічна політика, яка займає провідне положення у системі регіонального управління, включає: забезпечення економічної безпеки регіонів; планування і прогнозування соціально-економічних процесів у регіонах; бюджетну і податкову політику; створення і реалізацію цільових програм щодо реструктуризації економіки регіонів; розміщення продуктивних сил, використання природних ресурсів і управління власністю регіонів; політику розвитку регіональних виробничо-технологічних комплексів; контрольно-аналітичну діяльність, інформаційне забезпечення тощо.

Забезпечення економічної безпеки регіону залежить від міри державної підтримки й розробки державних програм регіонального розвитку, а також від розміщення державних замовлень на поставку продукції для потреб усієї країни. Особливу роль відіграє паритетна участь центру у великих регіональних інвестиційних проектах з

урахуванням різних форм забезпечення пільгами й у створенні сприятливого клімату для розвитку економічного середовища в регіоні [6].

Політика забезпечення економічної безпеки регіонів в країнах ЄС зорієнтована на зменшення розриву між соціально-економічними показниками розвитку різних регіонів спільноти, ліквідацію відставання розвитку «депресивних» європейських територій (як правило, це периферійні зони, віддалені сільські та гірські території). Мета регіональної політики – зменшити наявні региональні диспропорції та запобігти виникненню региональних дисбалансів у ЄС. В частині забезпечення економічної безпеки спільна регіональна політика ЄС є складовою європейської структурної політики та має назву – політика «згуртування» [7, с. 10].

В умовах України зміцненню економічної безпеки регіонів перешкоджають об'єктивні чинники, зокрема, диференціація регіонів за економіко-географічним розташуванням, природно-ресурсним потенціалом, структурою населення, галузевою спеціалізацією, фінансовою забезпеченістю, типом соціально-економічного розвитку тощо [8].

Внаслідок низки недоліків регіональної політики держави трансформаційного періоду сформувалася низка перешкод ефективного регулювання регіонального і місцевого розвитку в Україні, основними з яких є наступні: відсутність системного підходу до регіональної політики, невизначеність стратегічних перспектив регіонального розвитку; недосконалість та несистемність нормативно-правової бази державного регулювання регіонального розвитку; недостатнє застосування механізмів, спрямованих на стимулювання розвитку регіонів, в тому числі депресивних територій; низька інституційна та фінансова спроможність органів місцевого самоврядування щодо вирішення проблем територіальних громад; незавершеність формування та недосконалість моделі управління на регіональному та місцевому рівнях.

Основною загрозою економічній безпеці регіонів залишається існування диспропорцій економічного та соціального розвитку (за обсягами виробництва валового регіонального продукту на одну особу – майже 3 рази, інвестицій в основний капітал – 4 рази, середньомісячної заробітної плати – 1,5 разу, рівня безробіття – понад 5 разів тощо). Половина загального обсягу будівництва у країні виконується підприємствами 4 регіонів країни (Донецької, Харківської, Дніпропетровської областей та м. Києва); майже чверть обсягу будівництва припадає на столицю. На Донецьку, Дніпропетровські області та м. Київ припадає понад 50 % обсягу зовнішньоекономічної діяльності країни, причому ці пропорції залишаються незмінними майже десятиліття.

Суперечливі тенденції розвитку регіонів під впливом кризових явищ у 2009 р. дещо зменшили міжрегіональну асиметрію розвитку за більшістю показників: за обсягами ВДВ на одну особу асиметрія становила 2,6 разу (замість 2,7 разу у 2008 р.), прямих іноземних інвестицій на одну особу – 13,4 (замість 14,7), середньомісячної заробітної плати – 1,5 (не змінилась), рівня безробіття – 4,9 (замість 5,7). Проте, слід відзначити, що зменшення асиметрії відбулося за рахунок наближення регіонів-лідерів до

відсталих регіонів, а не навпаки, тобто, криза більшою мірою вплинула на регіони із найвищими показниками розвитку.

Післякризове відновлення економіки регіонів також відбувається нерівномірно. За показником середньомісячної заробітної плати протягом січня-листопада 2010 р. розрив незначно скоротився – з 2,24 до 2,07 разу. Однак, цю тенденцію не можна вважати позитивною, оскільки зближення відбулось винятково за рахунок повільної динаміки зростання заробітної плати у м. Києві, яке традиційно є лідером за цим показником (на 6,3 % проти 15,7 % в середньому по Україні). При цьому, розриви між Донецькою, Дніпропетровською (друге та третє місце у рейтингу) та Тернопільською областями навіть зросли (з 1,5 та 1,39 разу на початок року до 1,54 та 1,44 разу на 1 грудня 2010 р. відповідно).

Підтвердженням більш стрімкого післякризового відновлення регіонів-промислових лідерів та зростання регіональної асиметрії є динаміка розвитку промисловості. Так, якщо за підсумками 2009 р. обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу у Дніпропетровській області перевищував значення цього показника у Чернівецькій області у 9 разів, то за підсумками січня-листопада 2010 р. розрив збільшився до 14 разів. При цьому, частка „промислової четвірки“ у загальному обсязі реалізації продукції промисловості зросла з 50% до 54% за вказаній період.

Покращення кон'юнктури на зовнішніх ринках сприяло відновленню експортних позицій Донецької та Дніпропетровської областей у січні-жовтні 2010 р. (за підсумками відповідного періоду 2009 року лідерство за обсягом експорту товарів на одну особу належало столиці). З огляду на різні темпи зростання обсягів експорту, збільшилось відставання Чернівецької області, яка займає останнє місце, від лідера з 18 разів у 2009 р. до 25 разів у 2010 р. Випереджаючими темпами зростали обсяги прямих іноземних інвестицій у м.Києві: розрив між столицею і Тернопільською областю за обсягами залучених ПІІ на одну особу за підсумками січня-вересня 2010 р. збільшився з 114 до 125 разів. Показово, що темпи приросту обсягу ПІІ, залучених у Дніпропетровську (3,3 %), Донецьку (2,3 %), Харківську (1,5 %) та Луганську (-0,3 %) області, значно поступаються загальноукраїнській динаміці (6,4 %), що свідчить, зокрема, про некапітальний характер інвестиційних процесів та незначну частку промисловості у галузевій структурі інвестиційних потоків. Так, із зазначених регіонів лише Дніпропетровська область досягла приросту обсягу інвестицій в основний капітал (на 7,2 % у січні-вересні 2010 р. порівняно з відповідним періодом 2009 р.); натомість, для Донецької, Харківської та Луганської областей спостерігалось падіння на 20,9 %, 27,0 % і 3,5 % відповідно. Падіння обсягу інвестицій в основний капітал зафіксовано у 20 регіонах, причому в багатьох воно значно перевищувало загальноукраїнський показник. Низька інвестиційна активність зумовила зменшення обсягів будівельних робіт, що спостерігалось у 22 регіонах. Найбільше знизили обсяги будівництва у січні-жовтні підприємства Закарпатської (на 43,3 %) та Чернівецької (на 48,5 %) областей. При цьому половина загального обсягу будівництва у країні виконувалася підприємствами 4 регіонів країни (Донецької, Харківської,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Дніпропетровської областей та м. Києва); майже чверть обсягу будівництва припадає на столицю.

Наявність помітного розриву у показниках соціально-економічного розвитку регіонів мають ряд негативних наслідків, дія яких і у подальшому мультиплікує процеси диспропорційності. Йдеться про посилення нерівномірності у формуванні виробничої, фінансової, транспортної інфраструктури; диспропорційність у формуванні ринку послуг та сприятливого бізнес-середовища на місцевому (регіональному) рівні; про масову міграцію населення з регіонів (та особливо сільської місцевості) до столиці та обласних центрів та виникнення внаслідок цього несприятливої криміногенної ситуації.

Такі наслідки диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів у найближчій перспективі вже не можливо подолати традиційними засобами державної регіональної політики, що позитивно зарекомендували себе у період стабільного докризового розвитку.

Наслідки кризового періоду в умовах інерційного характеру розвитку регіонів, відсутність заходів протидії кризовим явищам з боку держави породили ряд серйозних ризиків та загроз економічній безпеці регіонів, що найбільшою мірою проявились у першій половині 2009 року:

- соціально-економічна нерівномірність регіонального розвитку, накладена на кризові явища, потенційно небезпечна з огляду на можливість виникнення відцентрових тенденцій та формування локальних осередків соціального невдовolenня в регіонах;
- втрата інноваційного потенціалу розвитку внаслідок змін у структурі промислового виробництва, посилення сировинної спрямованості економіки, збільшення її ресурсота енергомісткості;
- надмірна орієнтація на традиційні ресурси та фактори конкурентних переваг у регіонах, занижена вартість робочої сили, що в комплексі ще більше гальмує інноваційні процеси;
- вичерпання ресурсів внутрішнього капіталовкладення, зниження здатності до капіталотворення та інноваційного розвитку регіонів обумовлює зростання залежності виробництва від зовнішніх джерел інвестування, і це стало ключовим чинником „провалу“ політики надання переваг внутрішнім джерелам інвестування;
- ослаблення зовнішньоекономічних позицій експортоорієнтованих регіонів внаслідок зміни кон'юнктури та зростання конкуренції на світових ринках сприятиме збільшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами у регіонах – лідерах промислового розвитку;
- збільшення структурних диспропорцій на ринку праці, посилення мобільності робочої сили в межах країни, зневіра населення у результатах власної економічної активності породжує утриманські настрої відносно держави;
- скорочення податкової бази внаслідок зменшення кількості виробничих суб'єктів – платників податків є небезпечним для територіальних одиниць із переважанням місто-та бюджетоутворюючих підприємств; ліквідація загрожує й об'єктам соціальної

інфраструктури, що знаходяться на балансі таких підприємств та фінансиються за рахунок місцевого бюджету;

- зменшення обсягів бюджетного фінансування соціальної сфери може спричинити сплески соціального невдоволення, погіршити демографічну ситуацію.

З метою недопущення подальшого посилення негативного впливу кризи на міжрегіональні економічні відносини та внутрішній стан розвитку територій на порядку денному постало завдання використання принципово нових заходів щодо перетворення регіональних господарських структур на ефективні господарюючі суб'єкти. Вирішення двоєдиного завдання – формування інтегрованого простору і зменшення прямого впливу держави на регіони можливе за рахунок вжиття окремих інституційних та практичних заходів, спрямованих на забезпечення нової якості регіонального розвитку.

Аналіз світового досвіду свідчить, що основними засадами подолання депресивності та диспропорційності розвитку регіонів як ключового завдання регіональної економічної політики в умовах кризи є такі:

1) Удосконалення організаційних та методологічних підходів щодо державного регулювання, управління процесами регіонального розвитку та фінансової підтримки впровадження програм регіонального розвитку.

2) Проведення комплексу організаційних заходів щодо залучення (на взаємовигідних засадах) до реалізації програм регіонального розвитку місцевого бізнесу і місцевої громадськості; посилення прозорості та ефективності цього процесу.

3) Забезпечення реальної участі регіонів у реалізації загальнодержавних програм, що здійснюються за рахунок коштів державного бюджету та реалізуються на території певного регіону.

4) Удосконалення механізму розподілу субвенцій, що виділяються з державного бюджету для підтримки розвитку економіки регіонів.

5) Постилення фінансових можливостей місцевих бюджетів за рахунок збільшення їх дохідної частини (у тому числі за рахунок запозичень на внутрішньому ринку, інших форм залучення коштів).

6) Суттєве посилення ролі та значення регіональних фінансових інститутів (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, венчурних інвестиційних фондів тощо) з метою накопичення фінансових ресурсів та їх застосування у фінансуванні програм регіонального розвитку [9, с. 46].

Необхідність відновлення докризових позитивних соціально-економічних тенденцій, подолання депресивності регіонів вимагає від органів влади державного, регіонального і місцевого рівня, а також органів місцевого самоврядування посилити увагу до питань, пов'язаних із зміною пріоритетів регіональної політики, виведення її на якісно новий рівень розвитку. Як зазначив Президент України, «Майбутнє – за створенням гнучкої системи державного управління, де сильні, відповідальні регіони гармонійно взаємодіяли б із сильним, ефективним центром» [10].

Отже, більшість загроз економічній безпеці регіонів мають яскраво виражену регіональну специфіку. В контексті цього стратегічним напрямом забезпечення національних економічних інтересів є розробка дієвої та виваженої регіональної політики, яка дозволила б пом'якшити вплив циклічних та структурних коливань на господарські комплекси регіонів.

Криза поставила перед шкоди процесам подальшої економічної консолідації країни. З метою недопущення поглиблення таких тенденцій в Україні має активізуватись діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування в процесі розробки і запровадження дієвої регіональної політики.

З огляду на це, забезпечення економічної безпеки регіонів в системі регіональної політики держави повинне базуватися на наступних пріоритетах:

- упорядкування правових основ економічних і політичних взаємин «центр-регіони»;
- усунення основних протиріч міжбюджетних відносин;
- збереження економічного контролю держави над стратегічними і галузевутворюючими об'єктами і природними ресурсами;
- диференційована цільова підтримка підприємств, особливо містоутворюючих, у депресивних регіонах;
- сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, налагодженню партнерських зв'язків у цій сфері;
- забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів і держави, підтримання оптимального співвідношення експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва.

Забезпечити мобілізацію внутрішніх ресурсів регіонального розвитку та раціоналізацію їх використання можливо за рахунок наступних дій:

- створення у регіонах виробництв, що не потребують специфічних ресурсів та тяжіють до внутрішнього ринку (текстильна, легка промисловість, переробка сільськогосподарської продукції тощо);
- випереджаючий розвиток та підтримка локального малого підприємництва;
- формування сприятливого інвестиційного клімату, створення підґрунтя для державного фінансування регіонального розвитку на договірних засадах;
- використання зовнішньоекономічного потенціалу регіонів, їх прикордонного розташування та експортоорієнтованого виробництва;
- зміцнення фінансової дієздатності громад за рахунок упорядкування міжбюджетних відносин, розширення фіiscalної бази місцевих бюджетів та пошуку небюджетних ресурсів;
- розвиток регіональної та міжрегіональної інфраструктури, реалізація інвестиційних проектів, що мають короткостроковий мультиплікативний ефект;
- залучення приватного сектора до реалізації регіональних і місцевих проектів, розвиток соціально відповідального бізнесу;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- розвиток сучасних форм міжтериторіальної економічної інтеграції та кооперації для спільного освоєння ресурсів та вирішення проблем розвитку територій.

Література:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – с.17-18.
2. Делягин М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации – М.: Институт проблем глобализации (ИПРОГ), 2003. – 768 с.
3. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – с 9.
5. Долішній М., Мошенець О. Ринкові механізми регіонального управління // Регіональна економіка.-2001.-№1.-С.7-17.
6. Ткаченко В.Г, Коваленко Є.В. Економічна безпека регіонів [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://debaty.org/ua/article/decentralization_reform/decentralizalnia_publ_ref/200.html
7. Cohesion Policy 2007-2013. Commentaries and official texts. Guide. January 2007. – Brussels. – P.10.
8. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. - Львів: Арап, 2008. - 386 с.
9. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку / Аналітичний звіт, підготовлений експертом проекту Ігорем Яковенко (Україна). Наукова консультація: Ірина Щербіни (Україна). – Київ, Canadian URBAN Institute, 2007. – с.46.
10. Президент України В.Ф. Янукович: Солідарні, партнерські дії між центром і регіонами повинні забезпечити Україні політичну стабільність та соціально-економічний прогрес [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/17116.html>

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК КЛАСТЕРІВ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

В статті проаналізовано проблеми формування та розвитку кластерів. Розглядається вплив кластерів на конкурентоспроможність регіонів.

The problems of forming and development of clusters are analysed in the article. Influence of clusters on the competitiveness of regions is examined in the article.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, кластер, кластерний розвиток, конкурентоспроможність регіону.

Keywords: competition, competitive edges, cluster, cluster development, competitiveness of region.

Посилення конкуренції в умовах глобалізації призвело до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в рамках якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показує, що кластеризація економіки зумовлює і спрямлює вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку.

Необхідність підвищення економічної ефективності регіональних господарств ставить перед регіонами нові завдання, перш за все пов'язані з вибором конкурентоздатної моделі регіональної економіки, що дозволяє максимально використовувати існуючий потенціал.

У найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність означає здатність виконувати свої функції з необхідною якістю і вартістю краще порівнюючи з іншими учасниками ринку. Конкурентоспроможність регіону – це його можливість виграти економічні змагання на внутрішніх і світових ринках збуту товарів в створенні середовища для розвитку бізнесу, інвестиційній привабливості, як для внутрішніх, так і для іноземних інвестицій.

Існує велика кількість різних теорій формування і розвитку конкурентоспроможності, однією з яких якраз і є теорія кластерного управління економікою. Ця теорія широко використовується в розвинених країнах. Результати застосування кластерного підходу відомі – це і знаменита «Силіконова долина», і лісопаперовий, пакувальний і поліграфічний кластер Фінляндії, і суднобудівельний кластер Норвегії, і «промислові райони» Італії.

Не є виключенням й Україна, де за останнє десятиріччя інтерес до цієї моделі соціально-економічного розвитку незмірно збільшився. Реалізуючи кластерні стратегії, національний уряд і регіональна адміністрація мають активно організовувати

проведення комплексних досліджень в галузі формування кластерів з урахуванням місцевих умов. Як свідчить світовий та український досвід, багато хто із замовників цих досліджень – політики та їх консультанти – мали, як правило, не досить чітке уявлення про суть кластерів і необхідних умов створення основи їх успішного функціонування. Дуже часто кластерні дослідження розглядаються ними як завершальна стадія нової стратегії в той час, коли насправді це є лише початковим етапом формування кластерної моделі соціально-економічного розвитку.

Кластерна концепція виходить з того, що конкурентоспроможність певного регіону залежить від наявності кластера взаємопов'язаних галузей. У основу концепції покладена система детерміnant міжнародної конкурентоспроможності М. Портера, яка включає чотири види детерміnant конкурентоспроможності. Наявність в кластері конкуруючих фірм, підтримуючих і родинних галузей, сильних і вимогливих постачальників ресурсів і споживачів з розвиненими елементами [1].

Теорія кластерів або промислових груп отримала своє продовження в роботах іншого американського вченого М. Енрайта, який створив теорію «регіонального кластера» і давши йому наступні визначення. Регіональний кластер – це промисловий кластер, в якому фірми-члени кластера знаходяться в географічній близькості до один одного [2].

Регіональний кластер – це економічна агломерація фірм, що працюють в одній або декількох родинних галузях господарства [2].

Таким чином, за теорією Енрайта, конкурентні переваги створюються не на національному рівні, а на регіональному, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва і здобування освіти. Саме регіональні кластери потребують цілеспрямованої підтримки державних структур і дослідницьких організацій.

При впровадженні кластерної моделі виробництва, дуже важливо зрозуміти глибинний зміст та структуру такої моделі, а також умови її формування і подальшого розвитку. Також важливо своєчасно підтримувати кластерні ініціативи й ефективно використовувати кластерний аналіз в регіональній політиці та практиці. Кластери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках являють собою організаційну основу для реалізації основних принципів становлення національної та регіональної економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів.

Розуміння конкурентних переваг нових виробничих об'єднань та активне формування регіональних інноваційних кластерів відкриває перед регіонами нові перспективи динамічного економічного розвитку та успішного подолання «викликів» з боку конкурентів. Щоб досягти такого рівня, керівникам регіонів необхідно виходити за межі не лише проведення кластерних досліджень.

Виявляється, що прообразом сучасних кластерних утворень в радянській економіці були територіально-виробничі комплекси (ТВК), що є «формою просторової організації продуктивних сил соціалістичного суспільства, що як найповніше відповідає завданням

їх розвитку в умовах науково-технічної революції» [3]. Об'єктивні передумови формування ТВК багато в чому залежали від особливостей його місцевих природних ресурсів – мінеральної сировини, паливно-енергетичних, водних, рослинних і земляних. Таке угруппування ресурсів дозволяло виявити специфічні межі їх використання.

Перехід економіки нашої країни до ринкової моделі господарювання усунив із структури елементів і взаємозв'язків ТВК найважливішу структуротворну ланку – завдання на виробництво і постачання продукції. Замість планового завдання держави підприємствам довелося зіткнутися з відсутністю попиту на свою продукцію з боку інших вітчизняних і зарубіжних підприємств. Основний і найбільший покупець продукції – держава втратила свою роль в діяльності ТВК через зміну характеру розподілу суспільного продукту. Також руйнувалися і зникли налагоджені виробничо-господарські зв'язки між підприємствами і підприємствами і державою. У цих умовах вижили і розвиваються підприємства і їх комплекси, здатні задовольняти платоспроможний попит не лише і не стільки на внутрішньому ринку, скільки на міжнародному. Управління ТВК були втрачені. В результаті з сукупності стійко взаємозв'язаних і функціонуючих об'єктів більшість ТВК перетворилися на хаотичні об'єднання підприємств, що володіють низьким конкурентним потенціалом на міжнародному ринку [3].

Одне із завдань в системі підвищення конкурентоспроможності регіону - виявити потенціал кластеризації регіону.

Критерієм для виділення базового вигляду економічній діяльності кластера є здатність виробляти підприємствами продукцію, конкурентоздатну на світовому ринку. Кластер в цілому повинен володіти наступними ознаками:

- його доля на ринку відповідної продукції (національному і світовому) перевищує середню долю економіки регіону, виражену у валовому регіональному продукті (ВРП) на цьому ринку;
- темп приросту продукції кластера перевищує середній темп приросту ВРП;
- конкурентоспроможність кластера з врахуванням питомих витрат і якості продукції не поступається відповідним секторам економіки інших країн і регіонів;
- стійка кооперація галузей, що входять в кластер, формування на цій основі агломераційних процесів, мережевих форм організацій;
- розвиток інформаційних і маркетингових зв'язків між підприємствами кластера на основі сучасних технологій, формування в рамках міжрегіональної економічної інтеграції загальних стандартів виробництва, постачань і управління, активний розвиток кластерних брендів.

Глибинність сфер діяльності кластерних структур особливо зросла за останні роки з нарощуванням процесів глобалізації і посиленням конкурентної боротьби. Із збільшенням обсягів інформації і знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватися роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах

діяльності дозволяє кластерам презентувати світу здатність будь-якої національної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів. Успіхи такої форми виробничої діяльності як кластер слід розглядати у тісному зв'язку з правилами конкурентної боротьби і з урахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту у глобальній економіці. Кластери можуть охоплювати і невелику і значну кількість підприємств та структур, а також можуть формуватися як з крупних, так і з малих фірм в різноманітних видах об'єдань і співвідношень. Кластерами можуть бути як географічно сконцентровані компанії, що працюють в окремому виді бізнесу, так і конгломерації великих і малих фірм, частина яких може бути власністю іноземців. Кластери з'являються як в традиційних галузях, так і в high-tech напрямах, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах. Часто центрами створення кластерів виступають університети або науково-дослідницькі структури і проектні установи. Різні кластери мають неоднакову ступінь взаємодії між фірмами, які входять до них. Форми такої взаємодії розрізняються на порівняно прості мережевого типу асоціації та складні, багаторівневі коопераційно-конкурентні утворення. Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Кластери формуються не тільки в умовах промислового розвинутих держав, але і в тих країнах, які ще розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. В деяких кластерах спостерігається наявність високих технологій поряд з порівняно невисокого технічного рівня виробництвами і послугами.

Світовий досвід демонструє переваги виробничих систем на основі кластерної моделі:

- кластери спроможні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією,
- кластери будується на використанні ефекту масштабу;
- кластери стимулюють технічний прогрес;
- кластери - це механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності.

Крім того, кластери дозволяють:

- посилювати процеси спеціалізації і розподіл праці між компаніями;
- більше приваблювати клієнтуру, створюючи взаємодію покупців і продавців;
- знижувати вартість одиниці технічної послуги і продукції, яка виготовлюється на основі спільної діяльності;
- посилювати міжфірмові потоки інформації;
- підвищувати інноваційність виробництва;
- створювати нові робочі місця;
- ефективніше використовувати природні ресурси;
- створювати соціальний капітал, забезпечуючи соціальну справедливість.

Кластерний підхід, як показує світова практика, не лише служить засобом досягнення цілей промислової політики (структурні зміни, підвищення

конкурентоспроможності, посилення інноваційної спрямованості і ін.), але і є потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку, який зрештою може полягати в поліпшенні торгівельного балансу регіону, збільшенні зайнятості, заробітної плати, відрахувань до бюджетів різних рівнів, підвищенні стійкості і конкурентоспроможності регіональної промисловості.

В даний час в Україні потрібно визнати необхідність створення крупних конкурентоздатних структур. Такими структурами можуть бути міжгалузеві кластерні утворення, які сприяють вирішенню нагальних економічних проблем і забезпечують розвиток економіки. Формування кластерів на основі пріоритетних видів економічної діяльності, ефективне функціонування яких буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності регіону, наслідком чого буде оптимальне використання наявних ресурсів території з метою забезпечення економічної, екологічної, соціальної і демографічної стійкості регіону.

Література:

1. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. О.Л. Пелявского, А.П. Уриханяна, Е.Л. Усенко и др.; под ред. Я.В. Заблоцкого, М.С. Иванова, К.П. Казаряна и др. – Изд. Испр. - М.: ИД «Вильямс», 2005.
2. Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. – 2003, №3, С. 580-604.
3. Пилипенко И.В. Принципиальные отличия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов // Вестник Московского университета. Серия 5, География. – 2004, №5, С. 3-9.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрена проблема повышения конкурентоспособности экономики регионов. Определено, что в России существует проблема вертикального и горизонтального дисбаланса территорий, которую возможно решить посредством формирования оптимальной модели конкурентного федерализма. Определена сущность конкурентного федерализма и его принципы: принципы конкуренции между органами власти, субсидиарности, происхождения, исключительности, фискальной эквивалентности, которые были дополнены еще двумя: открытости и транспарентности.

The paper considers the problem of increasing the competitiveness of regional economy. It is determined that there is a problem of vertical and horizontal territory imbalances in Russia, which can be solved by establishing an optimal model of competitive federalism. The essence of competitive federalism and its principles are determined: principles of competition between authorities, subsidiarity, national origin, exclusivity, fiscal equivalence, which were supplemented by two more: the openness and transparency.

Ключевые слова: вертикальный и горизонтальный дисбалансы; модель федерализма; конкурентный федерализм; принципы конкурентного федерализма.

Keywords: vertical and horizontal imbalances; federalism model; competitive federalism; principles of competitive federalism.

Процесс рыночных преобразований в России повлек за собой разные темпы экономического спада, а затем роста экономики регионов. Рыночные реформы увеличили дифференциацию российских регионов по всем статистическим показателям [1]. Разница между субъектами Федерации по большинству основных параметров феноменальна и достигает десятки раз. В 2006 году на заседании Государственного совета Российской Федерации по вопросам взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов, а также реализации в регионах масштабных инфраструктурных проектов, были озвучены характеристики дисбаланса между регионами России. По ряду показателей они достигли критических значений: по объему валового регионального продукта на душу населения – разница между регионами в 43 раза; по уровню зарегистрированной безработицы – в 53 раза; по объему промышленного производства на душу населения – в 281 раз; по доходам на душу населения – в 194 раза[2]. В настоящее время существует динамика к

сокращению разницы в развитии территорий, но вертикальный и горизонтальный дисбалансы являются одной из основных проблем в российской экономике. В связи с этим особую актуальность приобретает разработка механизмов развития территорий, позволяющих иметь достаточные ресурсы для обеспечения комплексного подъема экономики территорий, формирование оптимальной доходной части региональных и местных бюджетов, повышение эффективности их расходов с целью выравнивания вертикальных и горизонтальных дисбалансов.

Одним из решений проблемы является формирование в России современной оптимальной модели федерализма. В настоящее время в Российской Федерации сформировалась своеобразная национальная модель федерализма, сочетающая в себе принципы бюджетного, кооперативного и конкурентного федерализма. С одной стороны, территории конкурируют друг с другом за размещение на их территории наиболее прибыльных предприятий, получение финансовой помощи из центра. С другой - важнейшие полномочия и финансовые ресурсы сосредоточены в руках федерального центра. Современное Федеральное правительство обладает широкими полномочиями, устанавливает единообразное законодательство по всем важнейшим вопросам, обеспечивает единство бюджетно-налоговой системы для всей Федерации. В тоже время федеральный центр решает возникающие проблемы своеобразно: – с помощью административных методов обеспечивает эффективность территориального управления. При этом правительство вынуждено рассматривать субъекты Федерации как филиалы корпорации, ставить перед ними стратегические цели и оценивать власти территорий по результатам их работы. 2005 год стал годом окончательного оформления этой системы: вступил в силу закон об изменениях порядка выборов глав субъектов Российской Федерации;. Федеральный центр принял ряд односторонних решений – о «монетизации льгот», административной реформе и национальных проектах, при этом субнациональным властям досталась роль «ответственных исполнителей» отдельных мероприятий, спланированных, профинансируемых профинансированных и контролируемых федеральным центром [3].

Все названные мероприятия не решили проблему дифференциации в развитии территорий. Очевидно, проблема может быть решена в повышением конкурентоспособности экономики субъектов Федерации. Для этого необходим новый вектор в развитии институциональной модели российского федерализма в сторону его конкурентоспособности.

По мере развития экономики институциональная модель российского федерализма может трансформироваться в новую, более совершенную структуру – в конкурентный федерализм.

Сущность конкурентного федерализма, заключается в том, что передача властных полномочий более низким уровням государственного управления

служит для защиты граждан от оппортунизма и произвола руководителей и повышения конкурентоспособности территорий и страны в целом в эпоху глобализации.

Определим принципы конкурентного федерализма, базирующиеся на опыте стран, которые наилучшим образом используют формы и методы конкурентного федерализма в течение длительного времени, таких как США, Канада, Австралия:

- принцип конкуренции между органами власти;
- принцип субсидиарности, который может быть дополнен тремя другими принципами:
 - принципом происхождения, согласно которому, продукты, легально произведенные на одной территории, автоматически разрешается продавать по всей стране;
 - принципом исключительности в наделении властными полномочиями без их дублирования на различных уровнях власти;
 - принципом фискальной эквивалентности, по которому функции власти на данном уровне должны финансироваться с помощью взимаемых ею налогов и сборов, что предполагает строгое ограничение трансфертов средств по вертикали и горизонтали в рамках федеральной финансовой системы. Этот набор принципов мы и называем «конкурентным федерализмом» [4].

Анализ совокупности принципов конкурентного федерализма предполагает, что в связи с отсутствием возможности доступа общественности к полной информации об особенностях существующих и новых обязательствах, включаемых в бюджет территорий, а также расчетам финансовой оценки рисков, связанных с бюджетной политикой властей, необходимы принципы открытости и транспарентности. Принцип открытости означает доступ к информации о деятельности государственных и общественных институтов, что обеспечивает эффективный общественный контроль за соответствием принимаемых решений интересам общества. Принцип транспарентности – это предоставление полной информации о структуре и функциях органов территориального и местного управления, приоритетах бюджетной политики, счетах территориального и муниципального секторов и бюджетных прогнозов.

В целом данные принципы являются комплементарными. Данные принципы призваны усилить конкуренцию между органами власти субъектов федерации за размещение на их территории наиболее прибыльных предприятий и инвестиций.

Самым важным эффектом конкурентного федерализма является то, что он стимулирует экономические реформы, а в долгосрочном плане изменяет само качество государственного управления.

Необходимо также отметить, что в современной российской экономике, в которой сочетаются элементы кооперативного и конкурентного федерализма,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

усиливать конкурентные элементы необходимо крайне осторожно. Делать это в условиях посткризисных условий в мировой экономике, активизации структурной диверсификации экономики страны, имея множество не решенных проблем сейчас весьма рискованно. Поэтому, на наш взгляд, в России необходимо рационально сочетать элементы бюджетного (с элементами кооперативного) и конкурентного федерализма, причем по мере укрепления экономического роста и хозяйственного потенциала территорий, изменяющихся под воздействием внешней и внутренней среды институтов, постепенно усиливать конкурентные элементы.

Литература:

1. Гринберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гринберг. М., 2001.
2. Доклад Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 2007 года "О состоянии законодательства в Российской Федерации" / Под общ.ред.С.М.Миронова, Г.Э.Бурбулиса. – М.: Совет Федерации, 2008.
3. Назаров В. Эволюция моделей федерализма – российский и зарубежный опыт. Бюджетная политика. № 1. 2007.
4. Каспер В. Конкурентный федерализм. Politekonom № 2. 1997.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ НОВИХ РИНКІВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Розкриті теоретико-методологічні засади та економічна природа формування глобального поділу праці. Аналізуються сучасний стан та місце підприємств оборонно-промислового комплексу України в системі глобального поділу праці. Розглядаються основні шляхи та чинники підвищення їх конкурентостпроможності на світовому ринку озброєнь та військової техніки.

The exposition of the theoretical, methodological basis and economic grounds to formation of global division of labor. The modern condition and the place defending and industrial complex enterprises of Ukraine in the system of global labor division is analyzed. The major ways and factors of their competitive ability on the world market of armament and military equipment are regarded.

Ключові слова: конкурентостпроможність, світовий ринок, поділ праці, ефективність, міжнародний поділ праці, глобалізація, глобальний поділ праці, оборонно-промисловий комплекс, міжнародне військово-технічне співробітництво, інтеграційна стратегія.

Keywords: competitiveness, world market, division of labor, effectiveness, international division of labor, globalization, global division of labor, military-industrial complex, , international military-technical cooperation, integration strategy.

Економічними зasadами функціонування світового господарства є міжнародний поділ праці (МПП), який визначає спеціалізацію виробництва країн відповідно до їхніх природно - кліматичних, історичних та економічних умов, що, в свою чергу, на певному етапі виявляється як процес інтернаціоналізації виробництва і всього господарського життя. На цій основі розвиваються процеси економічної інтеграції, які зумовлюють тенденцію до економічної єдності світу, глобалізації економічних явищ і процесів [1].

Глибокі зміни у розвитку міжнародного поділу праці, які стались наприкінці 20 століття та які світова економічна система продовжує активно відчувати (сприймати) протягом перших десятиріч 21 століття були зумовлені новим етапом науково-технічної революції (НТР) та стали фактором подальшого процесу глобалізації економічної системи виробництва.

За таких обставин глобальний поділ праці (ГПП) на рубежі другого та третього тисячоліть став визначальним в теорії і практиці світогосподарських зв'язків та однією з головних мегатенденцій світового господарського поступу [2].

Розвитку ГПП активно сприяли такі чинники як формування постіндустріальних систем транспорту і телезв'язку, активне зростання міграції промислового та фінансового капіталів, розвиток вертикальної інтеграції та подетальної міжнародної спеціалізації в рамках технологічної кооперації тощо. Характерною особливістю ГПП в цей період стає

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

принципово нова роль та участь у ньому економік переважної більшості колишніх соціалістичних країн та країн, що розвиваються.

При цьому, якщо «міжнародна (глобальна) політична економія», як складова економічної теорії в цілому, протягом останніх десятиріч вже досить предметно вивчає сутність, особливості та закономірності процесів економічної глобалізації в міжнародних економічних відносинах, то національна економічна наука, на жаль, все ще не приділяє достатньої уваги дослідженняю можливостей, реального стану та напрямків входження України до МПП в умовах глобалізації – ГПП.

Проблема дослідження та пошуку конкурентних переваг в процесі інтеграції економіки України до сучасного світового господарства та повноцінної участі в МПП в цілому та ГПП, зокрема, в національній економічній літературі знаходиться ще на початковому етапі дослідження. При цьому об'єктом аналізу, як правило, стають не МПП та/або ГПП, як вищі, синтезовані форми поділу праці, а лише різноманітні форми та напрямки зовнішньоекономічних зв'язків України. І це не дивно, оскільки, по-перше, сама міжнародна (глобальна) політична економія як окрема наука сформувалася лише у 70-і роки двадцятого століття, а, по-друге, проблема інтеграції України до світового господарства та входження до ГПП практично тільки-но починає досліджуватися в процесі становлення суверенної держави.

Теоретико-методологічні засади визначення принципових конкурентних переваг від участі як держави, так і окремих суб'єктів господарювання в МПП та ГПП залишаються незмінними - кожна окрема країна (чи група країн) досягає найбільшого економічного ефекту при тій комбінації факторів (природних, історичних, техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних, політичних тощо), яка забезпечує максимальне зниження матеріальних, трудових та грошових витрат на виробництво продукції або ж випуск більшої кількості товарів кращої якості при тих самих витратах. За певних обставин кожен з цих факторів (або кілька факторів) може стати вирішальним в конкурентній боротьбі на ринку товарів та послуг.

Міжнародна спеціалізація і кооперація виступають як організаційними формами прояву ГПП, так і результатом, наслідком такого поділу. Одними з найважливіших критеріїв реалізації економічних інтересів кожної країни-суб'єкта ГПП є при цьому досягнення високої економічної ефективності галузей її національної економіки, мінімізація витрат суспільної праці та забезпечення конкурентоспроможності товарів і послуг національних виробників на світових ринках.

З точки зору інтересів окремої країни головним питанням в теорії ГПП є вибір правильної стратегії конкурентоспроможної участі у світогосподарських зв'язках, в основі якої знаходиться проблема оптимальної структури національної економіки, і перш за все, тієї її частини, що орієнтована на експорт та освоєння нових ринків.

Головною тенденцією сучасного ГПП є прискорена інтернаціоналізація продуктивних сил, яка виступає його матеріальною основою. Завдяки їй виробничі процеси приймають всезростаючий яскраво виражений міжнародний характер, що передбачає стійкі і масштабні господарські зв'язки між суб'єктами поділу праці. Розвиток цієї тенденції веде до

посилення з одного боку економічної взаємозалежності країн світового співтовариства, незалежно від їх суспільно-економічного устрою, а з іншого – до посилення конкурентної боротьби в наджорстковому середовищі відтворюваного процесу, який набуває загальносвітового характеру в умовах широкомасштабної інтернаціоналізації виробничої і науково-технічної діяльності та подальшої глобалізації поділу праці.

У зв'язку і під впливом зазначеної головної тенденції в ГПП основний акцент в міжнародних економічних відносинах, в спільних зусиллях окремих держав і їх груп активно переноситься в сучасних умовах з торгово-економічних відносин у сферу безпосереднього виробництва (перш за все, науково-технічну та виробничу кооперацію, технологію, інформатику, інфраструктуру, обмін послугами і таке ін.). Процес взаємодії окремих національних господарств в системі ГПП набуває нового якісного змісту, він стає органічною складовою відтворення кожної національної економіки [3].

Реалізація конкурентних переваг від участі в ГПП забезпечує кожній окремій країні в процесі обміну отримання позитивної різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва внаслідок використання дешевого імпорту.

В країнах, які широко використовують можливості та переваги участі в ГПП, як правило, спостерігаються набагатовищі темпи економічного та соціального розвитку – наприклад, у Китаї, Японії, Німеччині, так званих нових індустріальних країнах (Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Південна Корея тощо). А економіки тих країн, які за різних причин не знайшли свого місця в процесі глобалізації поділу праці, навпаки, мають низькі темпи розвитку або спостерігається навіть згортання виробництва національного валового продукту.

Досвід функціонування переважної більшості успішних країн практично протягом всієї економічної історії свідчить про досить вагому, а в багатьох випадках – визначальну роль підприємств оборонно-промислового комплексу (ОПК) таких держав в економічному зростанні через цілу низку факторів та особливостей, які притаманні цьому сектору національних економік.

Зокрема, підприємства ОПК мають особливий статус, який визначається їх місцем, роллю та важливістю у забезпеченні інтересів національної економіки та безпеки кожної країни та свідчить про необхідність, і, як правило, проявляється в різноманітних формах законодавчої, кредитно-фінансової, інвестиційної, науково-технічної, податкової, кадрової та іншої державної підтримки.

За таких обставин значно зростає роль держави та державного регулювання фінансово-економічною, науково-технічною, зовнішньо-економічною та іншими сферами діяльності підприємств ОПК, у тому числі їх вплив на формування ринків постачання та збуту продукції, товарів та послуг, вибору напрямків, форм та суб'єктів поділу праці, що, у свою чергу, стає визначальним фактором рівня конкурентоспроможності цих підприємств та всієї національної економіки у системі ГПП.

На підприємствах ОПК переважної більшості країн традиційно зосереджено найбільш потужні виробничий, промисловий, науково-технічний та кадровий потенціали, які

насамперед відповідають викликам та потребам часу та є самими передовими і конкурентноздатними у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, а товари та готова продукція (послуги) - самими наукомісткими та високотехнологічними, з урахуванням найновітніших досягнень людства та НТР. Не секрет, що найновіші досягнення науки, технологій та виробництва в першу чергу використовуються в оборонних цілях, часто носять закритий протягом тривалого часу характер і лише згодом застосовуються у цивільному виробництві та споживанні на ринку.

Спроба аналізу об'єктивних основ, стану та особливостей участі державних підприємств Міністерства оборони України (зокрема) в реалізації інтеграційної стратегії держави через призму їх конкурентоспроможності, а також місця підприємств ОПК України (в цілому) в системі сучасного МПП нашої держави, основних шляхів та чинників підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку озброєнь та військової техніки вже була проведена автором на сторінках даного видання [4].

В той же час, серед основних вимог новітньої економічної ситуації, що склалась в нашій державі з урахуванням як внутрішніх так і зовнішніх умов та чинників економічного розвитку національної економіки на найближчу перспективу, на наш погляд, конче вбачається необхідність аналізу ймовірних та найбільш доцільних з точки зору реалізації національних економічних інтересів можливих факторів, шляхів та механізмів забезпечення конкурентних переваг підприємств ОПК України через формування нових ринків в системі сучасного ГПП та вирішення нагальних проблем підвищення конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників – учасників ГПП.

Підприємства ОПК України – чи не єдиний сектор національної економіки (попри всілякі негаразди як у державі, так і всередині самого ОПК), який спромігся не тільки зберегти, а й в подальшому утримувати свою конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, мати позитивну динаміку валютних надходжень від участі в ГПП протягом усіх років існування молодої української держави на фоні всебічного згортання обсягів виробництва та реалізації у більшості національних галузей та секторів економіки.

Так, виручка від експорту озброєнь та військової техніки нашої держави складала (млн. доларів США): у 1999 році – 446, 2000 – 67, 2001 – 600, 2002 – 575, 2003 – 460, 2004 – 650, 2005 – 680, 2006 – 700, 2007 – 700, 2008 – 800, 2009 – 1500 [5]. У 2010 році, за оцінками експертів, цей показник буде орієнтовно десь біля 1 200 млн. дол. США. Довідково, загальний обсяг світового ринку озброєнь у 2010 році, згідно деяких експертних оцінок, оцінювався на рівні понад 70 млрд. дол. США. Тобто, доля України складає приблизно від 1,7 до 2,1 відсотка світового ринку. За цим показником наша країна наблизилась до п'ятірки світових лідерів і, за попередніми даними, зможе потрапити до шістки найбільших виробників та постачальників зброй після США, Росії, Франції, Німеччини та Ізраїлю.

І це відбувається на фоні того, що Україна за рівнем добробуту громадян посіла передостаннє місце серед 40 європейських держав, про що йдеться у звіті Global Wealth 2010 швейцарського банку Credit Suisse. Згідно з даними звіту, середній розмір статку громадянина України становить 2,7 тис. дол. США, що лише на 200 долларів більше, ніж у найбіднішій державі Європи - Молдові. Дані звіту свідчать, що максимальний розмір статку

українців був досягнутий у 2007 році, коли в середньому становив 6 тис. доларів, але в наступному році – через світову кризу – він упав до 4 тис. доларів, а в 2009 році – до 2,5 тис. доларів. В той же час, в цілому з 2000 по 2010 рік особистий добробут всіх жителів планети зріс більш ніж на 40% і оцінюється приблизно в 200 трлн. доларів. У середньому кожен став багатшим на 43% і має статки у 43, 8 тис. доларів [6].

Наведені порівняння зроблені автором для того, щоби, по – перше, ще раз виділити позитивну місію, роль та унікальну реальну перспективу підприємств ОПК нашої держави на фоні всебічного застою та чи занепаду в інших високотехнологічних та наукомістких галузях промисловості, а, по – друге, застерегти можливих критиків на кшталт того, що сфера ОПК – це “пройдання національного багатства” та “паразитизм на здоровому тілі суспільства”, оскільки підприємства ОПК України не є дотаційними від державного бюджету згідно чинного законодавства України і працюють виключно у сфері дії Господарського кодексу України. До того ж, військовий бюджет України (використовується на потреби армії, а не ОПК) передбачає використання лише біля 10% на розвиток (НДКР, ремонт озброєння та військової техніки, їх модернізація, закупівля нових зразків зброї, тощо), а решта 90% іде на утримання особового складу (харчування, грошове забезпечення, речове забезпечення, комунальні платежі, пальне та інше) у той час, коли у найрозвинутіших країнах світу до 70% військових бюджетів використовується на переозброєння та модернізацію.

Географія участі підприємств ОПК України в ГПП різноманітна. Традиційно найбільша доля стосунків у цій сфері припадає на країни СНД, Південно-Східної Азії, Африки та Близького Сходу. Зрозуміло, що на світовому ринку озброєнь існує надзвичайно жорстока конкурентна боротьба між його учасниками, оскільки сам по собі цей бізнес є надприбутковим, а враховуючи його досить прикладну значимість (з точки зору цільового використання зброї та військової техніки) та політичну складову - унікальним та винятковим.

Тому не випадково світовий ринок зброї та військової техніки має своїх постійних учасників та свої правила. На сьогодні у ньому знаходиться 50 країн-експортерів та 120 імпортерів. При цьому на долю основної „десятки“ припадає 90% всіх продаж, а 30 держав забезпечує 85% закупівель зброї та військової техніки. Наявність так званого „членського квитка“ у клубі першої „десятки“ слугує надійною перепусткою при виході країн-експортерів на нові ринки та дозволяє нарощувати власне військово-промислове виробництво в кооперації з іншими членами цього клубу [7].

Особливістю сучасного етапу входження України до світового клубу виробників та продавців зброї стає збільшення впливу загальносвітових тенденцій та закономірностей у розвитку ГПП у стосунках підприємств ОПК зі своїми зарубіжними діловими партнерами, що проявляється у:

- налагодженні стосунків та комерційних проектів у сфері спільних науково-технічних розробок;
- започаткуванні переходу від постачання озброєнь та військової техніки у готовому вигляді до розгляду проектів з налагодження виробничої кооперації, насамперед, крупновузлової, рідше – подетальної;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- передачі технологій та навчання спеціалістів з подальшим авторським супроводженням;
- багатовекторності у виборі держав-партнерів, незалежно від соціально-економічного устрою та політичної орієнтації (окрім тих, щодо яких застосовані міжнародні санкції);
- збільшенні долі в експорті на зовнішні ринки принципово нової продукції з якісно новими характеристиками, виробленої підприємствами ОПК України, при зменшенні долі в експорті надлишкової військової техніки, зброї та боеприпасів, що залишились у спадок від колишнього СРСР, тощо.

Тривалий час підприємства ОПК через невизначеність зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного курсів у нашій державі, внаслідок шарахань та реверансів владної еліти країни у той чи інший напрямок розвитку економічного та військово-технічного співробітництва (Захід чи Схід) не мали змоги своєчасно та повноцінно реалізувати свій економічний потенціал та інтелектуальні надбання в процесі входження в ГПП, встановити сталі та довготривалі ділові стосунки з іноземними діловими партнерами, забезпечити освоєння нових ринків виробництва та збуту. За цей період держава та його ОПК значною мірою втратили можливості співпраці та реалізації спільних стратегічних проектів з Росією та країнами СНД, історичними та традиційними партнерами ще за часів СРСР, не спромоглися також досягти серйозних зрушень у напрямку виробничої кооперації з країнами Східної Європи та Заходу.

У зв'язку з цим хотілось би навести лише кілька прикладів. Це, з одного боку, так до цих пір і нереалізований спільний проект України та Росії з серійного виробництва та просування на західний ринок літака АН-70, який повинен був уже стати основою європейської військово-транспортної авіації (передбачалось виробництво першої партії у 500 авіалайнерів!), з іншого – спільний українсько-французько-чеський проект модернізації танка Т-72 для третіх країн, який так і не дав очікуваних результатів його учасникам.

Водночас, окрім подібних, існує нагальна потреба та ймовірність для нашої держави в реалізації низки інших проектів з входження в систему ГПП. Зокрема таких, наприклад, як створення та будівництво національного корвету для українських ВМС, у якому передбачається 38% комплектуючих західного виробництва, та/або здійснення дослідно-конструкторських робіт з модернізації вертолітної техніки для потреб армійської авіації Сухопутних військ Збройних Сил України, яка забезпечує у тому числі участь України у миротворчих місіях ООН у різних країнах [8].

На підприємствах ОПК України є ціла низка успішних високотехнологічних проектів, що уже свідчать про вітчизняні досягнення в галузі розвитку оборонних технологій та можливості входження в ГПП.

Серед них найбільш помітні – у сфері розвитку високоточної зброї. Ці розробки мають дати змогу не тільки створити новітні види зброї в Україні, а й зробити якісний стрибок щодо завоювання нових ринків збуту. Серед них своюю конкурентоспроможністю виділяються роботи ЦКБ „Луч“ і ЦКБ „Точність“ зі створення нового ВТО з лазерними системами наведення, яке можна адаптувати під стандарти НАТО.

Окремо можна виділити вітчизняні досягнення у галузі бронетанкобудування та розробці систем захисту танків (системи динамічного захисту „Ніж“ і активного захисту „Заслон“).

Значний експортний потенціал та попит на світовому ринку мають розробки й поставки високоточних засобів ураження наземного базування: ракети класу „земля-повітря“ для засобів ППО й автономних комплексів ПТУР. Можливості України зі створення й виробництва високоточних засобів ураження наземного базування вже зацікавили ряд іноземних держав.

Розвиток українських радіолокаційних технологій вже давно визнано в усьому світі – на сьогодні користуються підвищеним попитом станції пасивної радіоелектронної розвідки „Кольчуга-М“, модернізовані РЛС П-18, станція оптико-електронного придушення „Адрос“ тощо [9].

При формуванні підходів до вибору напрямків, форм та суб'єктів залучення підприємств ОПК України в систему ГПП слід враховувати та керуватися у першу чергу економічною доцільністю отримання абсолютнох та відносних конкурентних переваг від освоєння тих чи інших ринків, забезпечення національних інтересів держави.

Визначення ОПК України пріоритетним сектором національної економіки з урахуванням його реального та перспективного потенціалу шляхом розробки та поетапної реалізації державної програми розвитку та реструктуризації ОПК забезпечить органічне поєднання та досягнення основних цілей держави - забезпечення національної та економічної безпеки, поступального соціально-економічного розвитку, зайнятості в системі сучасного ГПП місце, яке гідне виробничому та науково-технічному потенціалу держави у відповідності з прагненнями та очікуваннями його народу.

В умовах глобалізації суспільного життя та виробництва в усіх суттєвих проявах економічний та соціальний статус держави стає все більш залежним від спроможності як найшвидшого пошуку шляхів та напрямків інтеграції до ГПП як окремих суб'єктів господарювання так і цілих галузей національної економіки. ОПК України залишається одним з не багатьох високотехнологічних, наукомістких та перспективних секторів національної економіки, підприємства якого найбільшою мірою підготовлені до боротьби за нові ринки у конкурентному середовищі світового господарства, основою якого стає участь у ГПП.

У зв'язку з цим Укази Президента України № 1085/2010 від 09 грудня 2010 року, яким дано доручення Кабінету Міністрів України "здійснити у місячний строк заходи щодо створення державного господарського об'єднання "Укроборонекспорт" (уже 28 грудня 2010 року черговим Указом Президента України № 1245/2010 переіменовано в "Укроборонпром") з державних підприємств, які здійснюють господарську діяльність у сфері розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту, модернізації та утилізації озброєння, військової і спеціальної техніки та боєприпасів, беруть участь у військово-технічному співробітництві з іноземними державами" [10] з одного боку можна розінити як спробу вищого керівництва держави в черговий раз реформувати (поєднати державний контроль та ринкову самостійність госпрозрахункових підприємств ОПК в процесі їх діяльності), а з

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

іншого – як можливий ризик виведення зазначених підприємств з під державної опіки та контролю з усіма негативними наслідками для національної безпеки, оборони та процесу входження підприємств ОПК до ГПП (через відомі механізми банкрутства, ліквідації, перетворення у філії, відчуження активів, перепрофілювання виробництва тощо).

Досвід проведення реформ в Україні протягом всієї її новітньої історії свідчить про відсутність в період первісного нагромадження капіталу на руїнах старої системи логіки та послідовності в діях органів державної влади та чиновників, неврахування позиції фахівців та спеціалістів конкретних галузей національної економіки, науковців та громадськості, ігнорування інтересів держави та власного народу задля впровадження корупційних схем розкрадання державного майна та реалізації інтересів кучки олігархів. Можливо, час реформ уже дійсно наступив!? Відповідь всі ми отримаємо у найближчий період.

Література:

1. Див.: Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко та ін.; За ред.Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. – Знання, 1997, С. 484.
2. Див.: А.С.Філіпенко. Методологічні засади міжнародної економічної політики // Економіка і управління. К., 2010, № 3, С.12-14.
3. Див.: Г.Н.Климко, В.І.Павлюк, В.Я.Красильчук, М.І.Дідківський. Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці // Методично-довідкове видання. – К., Книговидавничий центр «Посредник», 1994, С.-17-19.
4. Див.: В.І.Павлюк. Участь підприємств Міністерства оборони України в інтеграційній стратегії держави як засіб підвищення конкурентоспроможності національної економіки // Теоретичні та прикладні питання економіки. –К.: 2009. - Випуск 19. С. 17-22; В.І.Павлюк. Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств оборонно-промислового комплексу України // Теоретичні та прикладні питання економіки. –К.: 2010. - Випуск 21. С. 207-211.
5. Див.: Максим Вознюк. Огонь на продвижение: Украинская «оборонка» станет конкурентоспособной // Известия в Украине. – 11 января 2011. - <http://izvestia.com.ua/ru/article/1235>.
6. Див.: Економічна правда. – <http://www.epravda.com.ua/news/2010/10/18/252448/>.
7. Див.: Николай Закревский. Оборонный кулак Януковича // Обозреватель. – 10 января 2011. - obozrevatel.com/news/.../414881.htm
8. Валентин Бадрак, Сергей Згурац. ВТС Украины с западными оборонными компаниями: возможности и угрозы // Defense express.-2009.-№ 11.-С. 7-9.
9. Зруйнувати міфологію пессимізму або чи "загине" український ОПК за умов інтеграції в НАТО? // Defense express.-2008.-№ 12.-С. 3-9.
10. Указ Президента України № 1085/2010 від 09 грудня 2010 року «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади. Указ Президента України № 1245/2010 від 28 грудня 2010 року «Про заходи щодо підвищення ефективності діяльності оборонно-промислового комплексу України». Офіційне Інтернет – представництво Президента України.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КУПІВЕЛЬНУ ПОВЕДІНКУ ІНСТИТУЦІЙНИХ СПОЖИВАЧІВ

Досліджено фактори та спонукальні мотиви, що визначають поведінку інституційних споживачів на ринку товарів виробничо-технічного призначення. Серед основних спонукальних мотивів розглянуто якість товару, рівень технічного обслуговування, надійність постачальника, ціна товару, надійність у виробництві, економія ресурсів, партнерські відносини.

The matters researched are the factors and incentive motives which determine institutional consumers' behavior in the market of the commodities used for productive and technical purposes. Product quality, technical-maintenance service, suppliers' reliability, product price, production reliability, sources' saving, relationships happened to be among the main motives researched.

Сучасна теорія і практика бізнесу переконливо доводять, що ефективна діяльність суб'єктів промислових ринків, тобто покупців та продавців товарів промислового призначення дедалі частіше стає неможливою без усвідомлення специфіки промислового ринку, яка знаходить своє відображення в дослідженні моделювання поведінки інституційних споживачів. Підвищення ролі та значення моделювання поведінки інституційних споживачів зумовлює сукупна дія таких основних факторів, як посилення конкурентної боротьби, тенденція «індивідуалізації» споживачів, посилення науково-технічного прогресу, удосконалення технології, інтенсифікація інноваційного процесу. Саме тому при дослідженні купівельної поведінки інституційних споживачів суб'єктам промислового ринку необхідно розглядати ринок як диференційовану структуру залежно від груп організацій-споживачів і споживчих властивостей товару та задля успішного здійснення комерційної діяльності в ринкових умовах обов'язково враховувати індивідуальні потреби організацій, які вступають у відносини один з одним і взаємодіють між собою з метою досягнення певних економічних інтересів.

Проблеми дослідження поведінки інституційних споживачів товарів промислового призначення знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених як А.Старостіна, О.Каніщенко, А.Ковалев, Р.Райт, Ф.Уебстер та інших. Разом з тим, рівень теоретичної розробленості проблем моделювання поведінки інституційних споживачів та методичного забезпечення вибору інструментів маркетингового впливу на певного цільового потенційного споживача зокрема, лишається недостатнім. Відповідно, метою даної статті є дослідження факторів та спонукальних мотивів, що визначають поведінку інституційних споживачів.

Актуальність дослідження проблем моделювання поведінки інституційних споживачів обґрунтовується перш за все необхідністю адаптації стратегії продавця товарів виробничо-технічного призначення до потреб наявних замовників і потенційних споживачів та, відповідно, врахування їх розміру, структури, статусу в бізнес-

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

середовищі, положення на ринку, іміджу в ділових колах, особливостей виробничо-комерційної або іншої функціональної діяльності, характеру процесу прийняття рішень тощо. Формалізація перелічених аспектів поведінки споживачів товарів виробничого призначення може набувати різної форми та, з огляду на особливості їх діяльності, потребує формування індивідуалізованої системи мотивацій стосовно різних суб'єктів промислового ринку.

Варто зауважити, що моделювання купівельної поведінки інституційних споживачів насамперед потребує з'ясування наступних аспектів: визначення осіб, які приймають рішення про купівлю і на яких необхідно здійснювати маркетинговий вплив; визначення мотивації, характеру взаємодії та ступеню взаємозалежності осіб, які приймають участь у підготовці й прийнятті рішення про закупівлю; визначення критеріїв, якими керуються менеджери при прийнятті рішень. Саме наявність чіткого маркетингового бачення вище перелічених факторів набуває важливого значення при ефективній організації промислового маркетингу та визначення характеру корпоративної поведінки потенційних замовників.

У роботі з інституціональними споживачами в першу чергу необхідно аналізувати вплив основних груп факторів, що впливають на процес закупівель. Так, до факторів, що обумовлюють особливості діяльності інституціональних споживачів, відносять цілі, завдання та корпоративну політику організації; соціально-економічні умови діяльності; прийняті методи роботи; організаційну структуру; внутрішньо системні взаємозв'язки. До факторів зовнішнього середовища відносять ступінь і характер ділової активності, рівень первинного попиту; економічні перспективи; вартість одержання позик і залучення інвестицій, умови матеріально-технічного забезпечення; темпи науково-технічного прогресу; політичні події та тенденції в сфері регулювання підприємницької діяльності; діяльність конкурентів. У групі факторів службових та міжособистісних відносин на певному підприємстві виділяють службове становище; повноваження; статус; уміння поставити себе на місце іншого; уміння переконувати; кар'єрні плани. До факторів індивідуальних особливостей відповідальних осіб, що впливають на процес закупівель, відносять кваліфікацію, тип особистості, готовність до ризику, корпоративний патріотизм, вік, рівень доходів, сімейний стан. Зазвичай, рішення про покупки в організаціях ухвалюють кілька працівників. Саме тому купівельна поведінка інституційних споживачів багато в чому визначається характером службових і міжособистісних відносин, а також індивідуальними особливостями відповідальних осіб, що впливають на процес закупівель. Проте, в реальних умовах детальну інформацію про ці взаємини та їх особливості отримати надзвичайно складно.

Слід також враховувати той факт, що на відміну від фізичного споживача інституційні структури орієнтуються на одержання прибутку й створення сприятливих умов для відтворення, на удосконалення процесів, пов'язаних з виконанням інституційних функцій, на подальший розвиток системної структури й діяльності. Відтак, визначальним комплексним фактором для прийняття рішень суб'єктами промислового ринку про планові закупівлі є оцінка ринкових пропозицій з позиції їх

ефективності. Підприємство-споживач бажає завчасно знати, які зиски нададуть існуючі на ринку виробники (торгівельні посередники) товарів виробничого призначення, та які можливості відкриються перед потенційними покупцями щодо одержання прибутку, зміни собівартості, випуску продукції, економії матеріальних, грошових та інших ресурсів, поліпшення умов реалізації функцій. Таким чином, комплексний фактор економічної доцільності складається з багатьох складових, які виражаються через спонукальні мотиви, що визначають вибір того або іншого товару для придбання.

Дослідження діяльності інституційних споживачів на ринку товарів виробничо-технічного призначення дає змогу побудувати рейтинг основних спонукальних мотивів [2]. Так, за ступенем важливості для споживачів можна запропонувати наступну послідовність спонукальних мотивів: якість товару, рівень технічного обслуговування, надійність постачальника, ціна товару, надійність у виробництві, економія ресурсів, партнерські відносини. Кожен із цих спонукальних мотивів, у свою чергу, являє собою складний комплекс факторів, пріоритетність яких залежить від характеру потреб й очікувань покупців. У процесі узгодження основних «побічних» спонукальних мотивів формується рішення про закупівлі з урахуванням необхідних вимог й формалізованих параметрів.

Мотив високої якості товару. Практично всі інституційні покупці товарів виробничого призначення схильні сприймати їх якість як ступінь придатності продукції бути використаною за своїм основним призначенням. Зазвичай, промислові споживачі висувають вимоги, щоб у товарах були лише потрібні їм характеристики, й окрім них нічого іншого, оскільки не бажають сплачувати зайві показники якості. Якість товару становить не лише сукупність конкретних показників, але й певну систему споживчого сприйняття, тому по своїй природі вона являє собою комплексний спонукальний мотив. Незважаючи на те, що якість товару складається з багатьох факторів, доведено, що основними з них у більшості випадків вважаються наступні:

1) здатність технічних засобів до більш тривалого терміну використання - товари, що володіють цією властивістю, допомагають споживачеві скорочувати щорічні амортизаційні відрахування, що у свою чергу позитивно впливає на фінансове становище користувача;

2) здатність додати товарам виробничого призначення більшої привабливості в очах покупців - цінність таких якісних характеристик важко виразити у вартісному відношенні, проте вони мають дуже важливе значення. Наприклад, продукція виробника, що випускає більш економічні двигуни для автомобілів, буде мати більший успіх у виробників кінцевих товарів автомобілів, ніж продукція конкурентів, що має ті ж технічні показники, але не володіє даною властивістю;

3) стабільність якості матеріалів, вузлів і деталей - товарна специфікація на певну продукцію виробничого призначення зазвичай містить певні «допуски», тобто можливі відхилення від середніх показників виробничо-технічних характеристик, що відображають рівень якості. Стабільність якості товарів означає, що всі вироби або всі

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

партії матеріалів не перевищують установлених допусків по якості. Дуже часто цей фактор стає найважливішим у вимогах покупців, оскільки гарантії виробника відносно стабільноті якості значно зменшують необхідність ретельної перевірки покупцем придбаного товару.

Мотив технічного обслуговування. Особливість промислового маркетингу полягає в тому, що на ринку засобів виробництва основна конкурентна боротьба між виробниками розгортається саме в сфері технічного обслуговування споживачів. Дослідження споживчого середовища засвідчує, що якщо постачальник товарів виробничого призначення на ринку пропонує споживачам крім матеріальної складової пропозиції більш повний і зручний, ніж у конкурентів комплекс ділових послуг технічного характеру, то потенційні замовники нададуть перевагу саме такому постачальнику. При цьому конкурентові буде дуже важко заполучити споживачів, які задоволені й звикли користуватися технічним обслуговуванням своїх постачальників, адже змінивши постачальника заради більш дешевої, а іноді й більш якісної продукції, вони при цьому можуть втратити значно більш, ніж заощадити – наприклад, комплекс ділових послуг.

Мотив надійності поставки - особливо важлива при одержанні попередніх замовлень на товари виробничого призначення. Надійність поставки стають визначальними у випадку, коли товари виробничого призначення (сировина, комплектувальні) відразу направляються у виробничі цехи, а гарантії безперервності виробництва підтримуються лише невеликими страховими матеріальними запасами. Для таких споживачів на перший план при виборі постачальника виступає саме надійність поставки. Швидкість і точність дотримання термінів та інших параметрів поставки безперечно призводять до підвищення вартості, проте споживачі йдуть на додаткові витрати, оскільки з'являється можливість звести власні запаси до мінімуму, а це, у свою чергу, заощаджує споживачеві значно більше коштів, ніж витрати на послуги із забезпечення постачальником надійності поставок.

Мотив привабливості ціни товару - у промисловому маркетингу ціна товару нерідко є вагомим, проте не головним аргументом при покупці, оскільки витрати на придбання засобів виробництва надалі тією чи іншою мірою включаються у вартість випуску продукції. На ринку засобів виробництва значно частіше, ніж на споживчому ринку спостерігаються випадки, коли покупці надають перевагу більш дорогому товару, що пояснюється професійним відношенням до проблеми оцінки співвідношення ціни й споживчої цінності товару виробничого призначення. Проте досить часто спостерігається хибне сприйняття ціни як свідчення цінності товару, однак без аналізу його справжньої корисності, яка для кожного інституціонального споживача різна, рівень цін може ввести в оману. Якщо товар можна купити дешевше, але більш низької якості, то варто оцінювати, що така якість, наймовірніше, позначиться надалі на процесі виробництва і якості кінцевої продукції. Підприємство, виступаючи, з одного боку, у ролі покупця засобів виробництва, а з іншої, у ролі виробника товарів більш високого рівня, може набути перед своїми споживачами

негативного іміджу. Адже через дешеву, але низькоякісну сировину або комплектуючі може знизитися і якість випущеної продукції, що негативно відб'ється на професійній репутації постачальника серед наявних і потенційних споживачів, і відповідно - на одержанні замовлень від них. Тому, обираючи продукцію виробничого призначення, далекоглядні й розважливі інституціональні покупці керуються не лише порівнянням цін, а підраховують відносну вартість різних матеріалів, розглядаючи їх як окремі елементи сукупних витрат. Одночасно враховується ряд інших факторів, наприклад, кількість відходів при використанні того або іншого матеріалу, вартість обробки, порівняльні витрати на технічне обслуговування, ККД машин й устаткування, термін служби, енергоємність, габарити, дизайн тощо.

Одним з вихідних положень промислового маркетингу є думка про те, що постачальникам, щоб продати свій товар, необхідно максимально вивчити своїх потенційних покупців. Адже прийняття рішення інституціональним споживачем про придбання необхідних товарів виробничого призначення, як зазначалось, дуже рідко зводиться до простого порівняння цін, а зазвичай є складним процесом, в основі якого лежить цілий комплекс найчастіше протилежних, спонукальних мотивів, а не лише ціновий фактор. Уміння виявiti ці спонукальні мотиви, стимулювати їх розвиток у потрібному напрямку, узгоджувати суперечливі вимоги й при цьому виявiti здатність використати у своїх інтересах споживчі проблеми - завжди допоможе виробникам бути в потрібному місці, у потрібний час із потрібним товаром раніше конкурента.

Мотив надійності виробництва – важливий в основному, коли товар виготовляється по спеціалізованому замовленню покупця або відповідно до його технологічних умов і вимог. Суть надійності у виробництві полягає у повному і всебічному розумінні специфікації та інших якісних аспектів товару та їх неухильному дотриманні. Покупець повинен бути впевнений, що одержить саме те, що замовляв і при наступному підписанні контракту, у разі необхідності, будуть внесені зміни у виробничо-економічні та функціональні параметри продукції.

Мотив економії ресурсів - попит на товари виробничого призначення або ділові послуги, запропоновані на ринку конкретним постачальником, може бути значно підвищений, якщо його продукція дозволить споживачам заощаджувати матеріальні, фінансові й трудові ресурси. Водночас економію можна одержати не лише за рахунок покупки товарів, але й у результаті застосування більш досконаліх способів і методів організації збуту й фізичної доставки.

Мотив партнерських відносин - результати досліджень міжнародної консалтингової компанії McKinsey демонструють, що у 68% випадків причиною відходу клієнтів стає байдуже відношення з боку продавця, і лише в 14% – незадоволеність продуктом [7]. Відповідно, саме компанія, що зможе запропонувати ефективні взаємовідносини з клієнтами шляхом встановлення, підтримання і розвитку довгострокових прибуткових взаємовідносин зі споживачами через розуміння їх індивідуальних потреб, має більшу ймовірність бути обраною серед конкурентів. З точки зору клієнта, орієнтація постачальника не на одноразові трансакції, а на довготермінові взаємовигідні стосунки передбачає

автоматичне виконання всіх вище перерахованих мотивів, та, на нашу думку, є комплексним спонукальним мотивом формування рішення про закупівлю товару інституційним споживачем.

Цілком природно, що більша частина інформації про споживачів і природу їх спонукальних мотивів прихована від постачальників. Завдання полягає у тому, щоб зібрати максимум доступної інформації, проаналізувати її, та керуватися достовірною інформацією для здійснення маркетингової діяльності.

Характеристика закупівель на промисловому ринку характеризується природою стосунків між покупцем та продавцем, як у короткостроковому, так і у довгострокову періоді. Саме тому в науковій літературі значної уваги приділено дослідженням існуючих моделей поведінки споживачів.

Аналізуючи особливості моделювання поведінки споживачів на ринку товарів промислового призначення особливу увагу слід зосередити на дослідженнях поведінки споживачів з урахуванням психологічної направленості, здійснене дослідником Шетом. На думку автора, стосунки покупця і продавця, залежно від складності змінюються відповідно від простих операцій через формування підвищеної взаємозалежності покупця і продавця до справжнього стратегічного альянсу. Окрім цього, модель Шета досліджує відмінності між самостійними рішеннями, які приймаються окремими особами, і спільними - коли рішення приймається декількома учасниками процесу та виділяє ситуаційні змінні, які впливають на процес прийняття рішення про купівлі товарів виробничо-технічного призначення [3]. Більш повну модель процесу прийняття рішення про покупку розробили Ф.Уебстер і У.Уінд. Згідно їх точки зору, потреба здійснення закупівлі потребує створення закупівельного центру, до складу якого входять ті співробітники організації, які будуть залучені в процес прийняття рішення про закупівлю. Згідно моделі Ф.Уебстера і У.Уінда, закупівельний центр - це група людей в організації, які грають наступні ролі: користувачі; особи, що приймають рішення про закупівлю; рішення, що впливають на прийняття; покупці; «сторожі» [4]. Т.Бонома розширив цей опис закупівельного центру, додавши шосту купівельну роль - ініціатора процесу закупівлі, тобто особи, відповідальної за виявлення потреби і ситуації закупівлі [5]. Саме організаційні змінні, згруповані в чотири групи - технології, структура, цілі, завдання і учасники, займають в моделі Ф.Уебстера і У.Уінда особливе місце і складають одну з головних відмінностей від моделі Шета.

Дослідження мотивації членів закупівельного центру та їх залучення до процесу прийняття рішення набули свого подальшого розвитку у працях П.Андерсона та Т.Чемберса [1], які з урахуванням теорії очікувань розробили модель, згідно якої мотивація залежить від припущення суб'єкта відносно того, як буде винагороджено або покарано його дії і пов'язані з ними результати. У мотиваційному компоненті цієї моделі прагнення людини працювати і задоволення від власної діяльності визначаються як «внутрішніми», так і «зовнішніми» винагородами: першу людина надає собі сама, а другу визначаються системою оцінок результативності. Внутрішні винагороди залежать безпосередньо від характеру самої роботи і важливі для задоволення індивідуальних потреб вищого порядку, таких як самоповага і самореалізація. Наприклад, відчуття задоволення від вирішення

важкого завдання або задоволення від «перемоги» в переговорах.

Інший спосіб осмислення процесу колегіального прийняття рішень був запропонований Дж.Шоффре і Г.Лільєном. Дані дослідники вивчали закупівельний центр, досліджуючи природу процесу прийняття рішення про закупівлю нових продуктів. У базовій моделі, розробленій Дж.Шоффре і Г.Лільєном [1], чинники зовнішнього середовища і внутрішні чинники організації розглядаються як обмеження, що визначають можливий набір продуктів, з числа яких індивіди можуть зробити вибір, ґрунтуючись на особистих перевагах. Особисті переваги виявляються і підсумовуються в закупівельному центрі в процесі переговорів і групового вирішення проблеми, завдяки чому вибір робиться від імені організації. Дж.Шоффре і Г.Лільєн розробили чотири різні моделі ухвалення рішення декількома особами від імені організації:

- 1) модель зваженої вірогідності (коекфіцієнти значущості відображають вплив кожного учасника в закупівельному центрі);
- 2) модель пропорційності (всі члени закупівельного центру мають рівний вплив);
- 3) модель одностайності (процес ухвалення рішення триває до тих пір, поки всі члени закупівельного центру не зайдуться в поглядах);
- 4) модель прийнятності (вибір робиться з таким розрахунком, щоб мінімально суперечити особистим перевагам ділових членів закупівельного центру).

Проте, розглядаючи широкий спектр моделей поведінка споживачів на промисловому ринку, варто зауважити, що не існує універсальної моделі, тому кожна організація має досліджувати свого покупця та прогонувати спеціальні, індивідуальні для нього умови.

Таким чином, дослідження факторів та спонукальних мотивів, що визначають поведінку інституційних споживачів на ринку товарів виробничо-технічного призначення дає підстави дійти висновку, що поведінка організації-покупця є складним та багатогранним процесом, який здійснюється під впливом різноманітних груп факторів, та потребує з'ясування феномену спонукальних мотивів кожного інституційного споживача.

Література:

1. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач: – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003.
2. Николайчук В.Е, Белявцев М.И. Промышленный маркетинг. – Донецк.: ООО ПКФ "БАО". – 2004. – 384 с.
3. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: Підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
4. Frederick E. Webster, Jr., «Modeling the Industrial Buying Process», Journal of Marketing Research, II, 4 (November, 1965).
5. Thomas V. Bonoma and Benson P. Shapiro, Segmenting the Industrial Market (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1983).
6. Yoram Wind and Richard Cardozo, «Industrial Market Segmentation», Industrial Marketing Management, 3, 2 (April, 1974).
7. CRM: управляя клиентами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ab.bl.by/articles/78632.php>

ЛІДЕРСТВО В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

У статті досліджено проблеми формування та реалізації моделі Knowledge Management (KM)-орієнтованого лідерства у сучасному бізнесі. Надано практичні рекомендації щодо методики інженерингу комунікаційного і технологічного середовища управління знаннями та адаптації стратегії компанії до KM-орієнтованих організаційних змін.

The article explores the problems of formation and realization of KM-oriented leadership in modern business. It gives the practical recommendations concerning engineering technique of communication and technological space of knowledge management and adaptation of company's strategy to KM-oriented organizational changes.

Ключові слова: лідерство, управління знаннями, KM-орієнтоване лідерство

Keywords: Leadership, Knowledge Management, KM-oriented Leadership

Прагнучи максимально реалізувати свій бізнес-потенціал компанії усього світу постійно перебувають у безперервному пошуку нових важелів досягнення конкурентних переваг. Сьогодні компанії звертаються до найважливішого ресурсу - люди та їх знання, так як конкурентні переваги все частіше залежать від уміння одержати знання і грамотно розпорядитися ними, тобто управління знаннями (створення таких умов, при яких накопичені знання і досвід ефективно використовуються для вирішення конкретних, важливих для компанії завдань) [2, 4]. Керувати бізнес-системою орієнтованою на знання може достатнього рівня компетентності, досвіду і знань лідер-професіонал, який в силу своїх лідерських здібностей, здатний на кардинальне переосмислення організаційної стратегії і культури обміну знаннями.

Акцентування уваги на ролі та місці лідерських компетенцій у менеджерів для ефективного здійснення їх професійної діяльності обумовили необхідність наукового обґрунтування концептуальних зasad лідерства, функцій керівника-лідера та пошуку методик оцінювання і розвитку лідерського потенціалу управлінського персоналу, як ключових факторів конкурентоздатності компанії. Так понятійний апарат, теорії та моделі лідерства достатньо глибоко досліджується як західними дослідниками: Ф. Фідлер, Р. Хауз, В. Врум, Ф. Йеттон, Л. Якокка, А. Менегетти, Дж. Максвелл, П. Херсі і К. Бланшард, Д. Адаир, так і українськими та російськими науковцями: Ф. Хміль, В. Лозниця, А. Кібанов, О. Євтіхов, Б. Літвак, Д. Віханський, В. Веснін, С. Філонович та іншими. Особливе місце в теорії лідерства, останнім часом, стали наукові дослідження на стику концепцій лідерства та управління знаннями в контексті підходів до оцінювання та розвитку інтелектуального капіталу Д. Амідона, М. Малоуна, К.-Э. Свейбі, Д. Скарма, Т. Стюарта, Л. Едвінсона, а також теорії організаційного навчання К. Арджіріса, Дж.Б. Куїнна, Ч. Ліндблома, Дж. Лемпела, Дж. Марча, Р. Сайерта, П. Сенджа, Д. Шена, Д. Гоулмана. Втім практичне застосування таких досліджень у

вітчизняних бізнес-колах є вкрай обмеженими, так як на сьогодні немає єдиної теорії (чи підходу), яка об'єднувала б усі дослідження і відображала би спільне бачення теоретиками і практиками феномена лідерства, ролі та місця особистості лідера та новітніх концепцій управління знаннями.

Феномен лідерства проявляється в будь-яких організаційних групах, що прагнуть до певної спільноти мети, при цьому лідерство «вмікає» залучення усіх працівників в усіх рівнях, зверху вниз, яке повертається вверх новими імпульсами до рационального організаційного розвитку. Саме тому лідерству надається першочергове значення серед усіх управлінських компетенцій, якими повинен володіти менеджер, що синтезує внутрішньогрупові взаємодії у взаємовідносині «лідер ↔ постідовник» (на відміну від класичних управлінських відносин «керівник ↔ підлеглий») [1, с.18]. Очевидно, що сучасний бізнес вимагає появу нової генерації керівників-лідерів, які здатні повною мірою акумулювати весь інтелектуальний потенціал (Knowledge Management (KM) - потенціал) компанії і сфокусувати його на реалізацію бізнес-стратегії підприємства, що в свою чергу активує багатогранні можливості феномена лідерства (рис. 1), а саме:

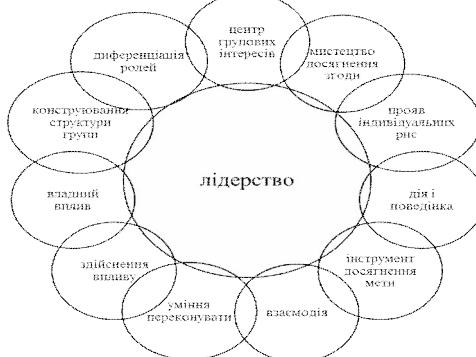


Рис.1. Складові феномена лідерства

центр групових інтересів (лідер є духовно-емоційним центром групи, уособленням влади однієї особи і визначає групову структуру, атмосферу, ідеологію і групові інтереси); прояв індивідуальних рис (оптимальний набір особистісних рис, що дозволяють людині успішно домагатися та утримувати лідерські позиції); мистецтво досягнення згоди (досягнення консенсусу, згоди, лояльності та співробітництва з боку підлеглих, уміння вирішувати конфлікти); дія і поведінка (дії, як розподіл обов'язків, заохочення і критика членів групи, мотивація для досягнення результатів); інструмент досягнення мети (досягнення результату й задоволення потреб групи); взаємодія (сукупність міжособистісних взаємовідносин, що стимулюють до виконання роботи з «доброї волі» і отримання від цього задоволення); уміння переконувати (управління за допомогою переконання, заохочення і спонукання до дії силою власного прикладу); здійснення впливу (вплив на діяльність організованої групи, що доповнює норми та

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

інструкції, при цьому значення надається аналізу міжособистісних відносин); здійснення влади (зміна поведінки індивіда групи під лідерським впливом іншого); диференціація ролей (кожний учасник взаємовідносин лідер-послідовник відіграє унікальну роль, а лідерство розглядається як рольова диференціація); конструювання структури групи (конструювання організаційної структури для легітимізації лідерського статусу) [1, с.96]. Таким чином, тільки адекватні системи управління здатні повною мірою проявити усі переваги феномену лідерства, з одного боку, а з іншого – наявність такого потужного інструменту як лідерство є необхідною і достатньою умовою побудови бізнес-систем орієтованих на знання (рис. 2) [2, с.69], так як системи такого рівня цілеспрямовано, активно, систематично і планомірно забезпечують:

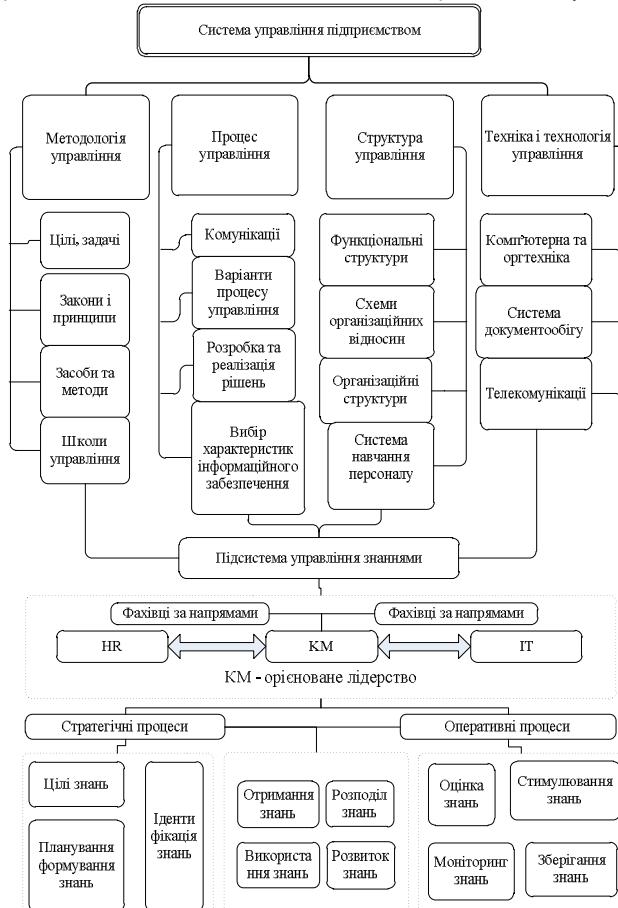


Рис. 2. Роль та місце КМ-орієнтованого лідерства в системі управління підприємством

прийняття оптимальних управлінських рішень щодо стимулювання персоналу, спрямованого на активну роботу зі знаннями; пошук, виокремлення і управління відчуженими знаннями (зафікованими у вигляді документів, метаданих та інших інформаційних матеріалів), а також залучення фахівців до активного використання знань, виявлення і ліквідацію некомпетентності персоналу [4, 128]. Ядром систем управління орієнтованим на знання є КМ-лідерство (рис. 2), що формується на основі тісної «взаємоспівдії» базової тріади професійних компетенцій КМ (Knowledge Management), IT (Information Technology) та HR (Human Resources) лідерів-фахівців. Стержнем ядра КМ-лідерства є фахівець з управління знаннями, який виконує ідеологічну та методологічну роль у формуванні єдиного бачення структури та корпоративної культури як КМ-системи так і організації в цілому. Так системи управління орієнтовані на знання на чолі з КМ-фахівцем раціонально інтегрують: команди ключових IT, HR і предметних фахівців, що активно і узгоджено використовують і поповнюють загальні бази знань; бази відчужених знань; засоби автоматизованої обробки інформації і знань; системи мотивації і стимулювання, - що дозволяє акумулювати наявні і згенерувати нові організаційні знання, які утворюють нову додаткову вартість, що є складовою інтелектуального капіталу компанії (рис. 3) [4, с. 154].

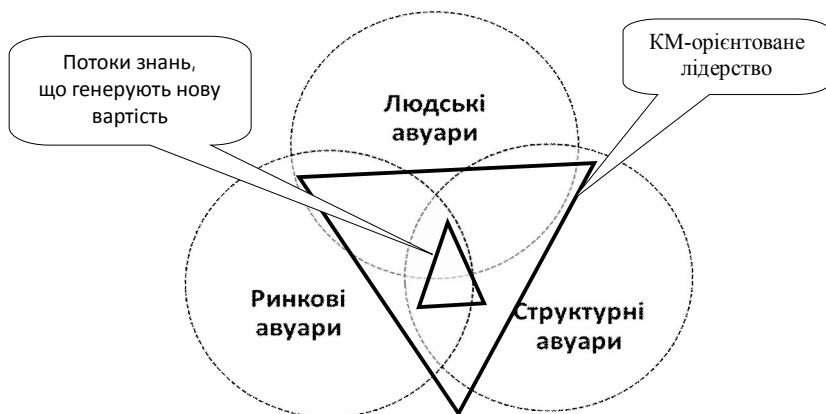


Рис. 3. Синергія інтелектуального капіталу організації

Саме управління знаннями, на основі раціональних взаємодій і взаємного впливу людських (сукупності індивідуальних і колективних знань персоналу організації, компетенцій – знань і досвіду у конкретній області, творчих здібностей, технологічних та управлінських навичок тощо), ринкових (пов'язаних безпосередньо з операціями на ринку і забезпеченням конкурентних переваг) та структурних (забезпечують успішне

функціонування організації, а саме: інноваційний капітал, що створює основу для успіху в майбутньому, включаючи інтелектуальні активи та процесний капітал, що містить формалізовані (усередині компанії) процедури обміну досвідом, методи використання інформаційних технологій, друковані матеріали тощо) авуарів синтезують інтелектуальний капітал організації – знання, навички, досвід персоналу і нематеріальні активи, які можуть бути конвертовані у нову додаткову вартість, тобто продуктивно використовуватися з метою максимізації прибутку чи інших економічних, технічних результатів [5, 26].

Водночас, слід зазначити, що інтелектуальний капітал, в описаному вище сенсі, є синергетичним ефектом взаємодії людських, ринкових та структурних авуарів організації, що може активуватися в системі управління знаннями за умови розвиненої моделі КМ-орієнтованого лідерства (рис. 4), яка в залежності від складності бізнес-моделі компанії, може формуватися у два етапи.

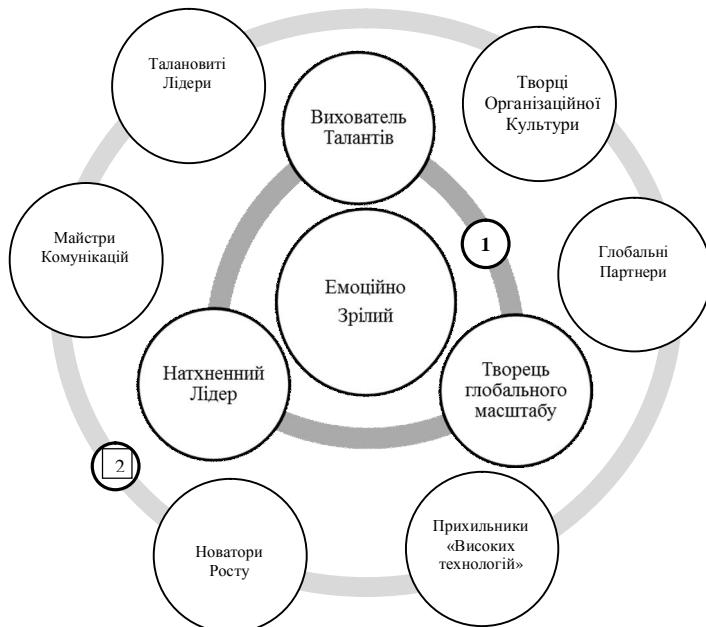


Рис. 4. Модель КМ-орієнтованого лідерства

Перший етап реалізації моделі КМ-орієнтованого лідерства передбачає формування в компанії лідерів чотирьох базових типів: «Творець глобального масштабу», «Натхненний лідер», «Емоційно зрілий», «Вихователь Талантів», кожен з яких може бути описаний за допомогою ключових професійних компетенцій та

стандартів організаційної поведінки. Так лідерський тип «Творець глобального масштабу» покликаний побудувати партнерські взаємовідносини між структурними підрозділами і націлейний на зміщення конкурентних переваг. Базовими професійними компетенціями його є: подолання бар'єрів (перешкод); стратегічне мислення; управління структурними взаємозв'язками; розробка різноманітності перспектив; використання і підтримка портфоліо розміщення ресурсів. Реалізація лідерської моделі «Творець глобального масштабу» потребує параметричного представлення образу лідера шляхом визначення стандартів поведінки: постановка локальних і загальних цілей, що визначають місію бізнесу; розробка і реалізація стратегій, які задовольняють як локальні, так і глобальні потреби бізнесу; формування бази знань про глобальні тенденції до управління загальними і локальними ініціативами; розробка і оптимізація рішень щодо перерозподілу ресурсів між проектами чи напрямками діяльності; формування партнерських взаємовідносин в рамках компанії; сприяння співпраці з корпоративним центром знань, приймаючи і розділяючи відповідальність та використовуючи наявні можливості; керування матричними і віртуальними командами; подолання бар'єрів, що заважають успіху; вирішення організаційних конфліктних ситуацій; демонстрування чуйності і поваги до працівників з різного культурного середовища.

Лідери типу «Натхнений лідер» досягають результатів за допомогою стратегічного мислення, відповідального підходу і готовності до змін. Основні лідерські компетенції: надвідповідальність за результати (загострена бізнес-етика); прийняття виважених, жорстких управлінських рішень для вирішення реальних проблем; високі професійні вимоги як для себе так і для інших. Основними стандартами поведінки для «Натхненного лідера» є: фокусування на зростанні успішності бізнесу; зацікавленість новими стратегіями, ініціативами, новими ідеями; здатність до стратегічного мислення, перетворюючи передові ідеї у результати, а також до оцінювання результатів потенційних рішень і визначення потенційних невдач на ранніх стадіях; прийняття рішень на основі глибокого аналізу; моніторинг результатів діяльності компанії у відповідності з ключовими показниками (KPI); відповідальність за результати; оптимізм і впевненість навіть у несприятливі обставини; постійна готовність до змін.

Лідерський тип «Емоційно зрілий» – несе відповідальність за розвиток своїх лідерських якостей, за партнєрів і клієнтів, за дотримання корпоративних цінностей компанії. Основні компетенції: першість інтересів клієнтів і партнєрів, цінностей і принципів компанії; щирість і чесність, усвідомлення своїх здібностей і обмежень, потреби змінюватися; надихання персоналу до інтелектуального розвитку. Стандарти поведінки для «Емоційно зрілого» лідера: розуміння особистих і професійних сильних сторін, напрямків розвитку, впливу особистого стилю керівництва; притягнення до самооцінки за допомогою зворотного зв'язку від інших; здатність урівноважити емоції з логікою і аргументами, взяти на себе відповідальність за свої дії; прояв бажання і здібності до навчання новим компетенціям; чітке бачення майбутнього і вміння пов'язати його до повсякденної діяльності; мотивація і надихання інших; високі етичні стандарти у відповідності до цінностей і принципів компанії. «Вихователь Талантів» – створює можливості для розвитку талантів і надихає на

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

досягнення найкращих результатів, шляхом: адекватного призначення фахівців на відповідні посади; формування наступного покоління лідерів; просування і підтримка найбільш результативних фахівців, розвиток їхніх талантів; диференціація результатів роботи; визначення необхідних професійних компетенцій; розвиток здібностей для стимулювання росту.

Стандарти поведінки лідерського типу «Вихователь Талантів»: своєчасне призначення кваліфікованих працівників на відповідні посади; мотивування окремих працівників і команди працювати на високому рівні; розвиток фахівців, шляхом доручення амбіційних завдань; контроль планів розвитку працівників; здатність до своєчасного запобігання незадовільних результатів.

В результаті реалізації першого етапу формування КМ-орієнтованого лідерства отримується єдина модель лідерства для всієї компанії, а отже, єдині стандарти поведінки, що дозволяють планувати поведінку персоналу та забезпечити розвиток нового покоління лідерів компанії. Водночас, у такій моделі спостерігається відсутність орієнтації на інновації та застосування новітніх інформаційних технологій, а також незначна увага приділяється розвитку лідерів нижніх рівнів управління та робочих груп. Зважаючи на це КМ-орієнтовану модель лідерства необхідно розширити до семи лідерських компетенцій: «Новатори Росту», «Прихильники високих технологій», «Глобальні партнери», «Творці організаційної культури», «Талановиті лідери», «Майстри комунікацій» - другий етап формування моделі КМ-орієнтованого лідерства (опис ключових професійних компетенцій та стандартів організаційної поведінки типів лідерства другого етапу будуть розроблені автором в подальшому дослідженні).

Водночас, більшість наукових досліджень і розроблених практичних рекомендацій у сфері управління знаннями фокусуються, як правило, на потребах великих організацій, так як невеликим організаціям не вистачає ресурсів для розвитку системного підходу до управління знаннями, тому їм притаманне ситуативне і фрагментарне управління знаннями. Таким чином, модель КМ-орієнтованого лідерства (перший етап) є необхідною і достатньою умовою що встановлює конкретні очікування від компетенцій персоналу компанії та забезпечує їхній розвиток за чітко визначеними напрямами з метою отримання високопрофесійних та високопотенційних лідерів-фахівців, які забезпечували б не тільки «правильне виконання роботи» але і «обирали правильну роботу для виконання».

Література:

1. Рассел Джуліан. Альфа-лідерство / Джуліан Рассел, Энн Диринг, Роберт Дилтс. – М.: 2004. – 256 с.
2. Приймак В. Стратегія КМ-орієнтованих організаційних змін//Вісн. КНУ ім. Тараса Шевченка. Економіка. Київ: 2011. №. 121-122. С.66-72.
3. Gosling Jonathan. The Five Minds of a Manager/Gosling Jonathan, Mintzberg Henry. - Harvard Business Review.- 2003, November
4. Мариничева М. "Управление Знаниями на 100%. Путеводитель для практиков" М.: Альпина Бизнес Букс , 2008, 320с.
5. Нонака Икуджиро, Такеучи Хиротака. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инновации в японских фирмах / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 384 с.: ил.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАН ЮЖНОГО КАВКАЗА И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В КОНТЕКСТЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Theoretical and practical aspects of national economy of South Caucasus and Middle Asia countries in the context of happening process are analyzed in the article.

The positive and negative tendentious in the given sphere, some rational suggestions on determining the existing problem in the provision level of economic competitiveness of south Caucasus and Middle Asia are revealed by the author.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс экономической свободы, индекс «сетевой готовности».

Keywords: competitiveness of national economy, index of global competitiveness, index of economic freedom, index of «network readiness».

«Конкурентоспособность экономики» является одним из важных показателей, определяющих позиции стран в мировом хозяйстве. Существует различные подходы к определению конкурентоспособности национальной экономики. Наиболее крупный вклад в исследование проблем конкурентоспособности национальной экономики внес американский экономист М.Портер – автор теории конкурентных преимуществ. По его утверждению конкурентоспособность в национальной экономике определяется поддержанием производительности труда на высоком, чем у конкурентов, уровне, посредством использования непрерывного процесса внедрения инноваций.[1] Автор отмечает, что высокой конкурентоспособности страны добиваются не во всех отраслях хозяйства, а только в некоторых, где страна обладает конкурентными преимуществами.

Современные определения национальной конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций, по существу согласуются с теорией М.Портера, отражая при этом новый этап эволюции понятия конкурентного преимущества. Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) пришли к выводу, что конкурентоспособность может быть охарактеризована как степень, в которой в условиях открытой рыночной экономики страна производит товары и услуги, прошедшие тест международной конкуренции, одновременно поддерживая и увеличивая реальный национальный доход. Нам представляется, что национальная конкурентоспособность относится к способности государства производить, распределять товары и услуги в международной экономике в конкурентной борьбе с товарами и услугами, произведенными другими странами, и делать это таким образом, чтобы повышался уровень жизни населения в стране.

Согласно трактовке Всемирного экономического форума, конкурентоспособность экономического роста национальной экономики – способность поддерживать

устойчиво высокие темпы реального душевого дохода, измеряемого темпами роста ВВП на душу населения в постоянных ценах.[2]

Почти во всех определениях основными характеристиками конкурентоспособности страны являются высокий уровень жизни населения и высокая эффективность использования располагаемых факторов производства. При этом лидирующие позиции страны не всегда зависят от размеров территории, наличия природных богатств и ее принадлежности государства к той или иной группе стран по уровню социально-экономического развития. Конкурентоспособность зависит не только от экономического потенциала страны, сколько от способности удовлетворить конкурентную рыночную потребность, а также от способности оперативно и гибко реагировать на изменение этой потребности.

Обобщая различные подходы к определению конкурентоспособности, можно заключить, что конкурентоспособность страны – способность страны активно участвовать в международных экономических отношениях и используя свои преимущества добиваться роста благосостояния населения и укрепления позиций в мирохозяйственной системе.

Следует отметить, что комплексный анализ международных интегральных индексов и их составляющих, характеризующих национальную конкурентоспособность, а также отдельных статистических показателей основанный на международных и региональных сопоставлениях, позволяет в определенной степени выявить конкурентоспособность экономик стран на мировом и региональном уровнях.

Согласно Отчету Всемирного экономического форума (The Global Competitiveness Report 2007-2008), страны Южного Кавказа и Центральной Азии (кроме Туркменистана) по индексу глобальной конкурентоспособности находятся в среднем ниже среднемирового положения в данном рейтинге.

Наиболее высокие места в рамках Южного Кавказа и Центральной Азии занимают Казахстан (61), Узбекистан (62) и Азербайджан (66), которые находятся в серединной части рейтинга. Все остальные страны региона находятся на уровне ниже среднемирового. Киргизия (119) и Таджикистан (117) по индексу глобальной конкурентоспособности занимают наиболее низкие места в регионе. Грузия (90) и Армения (93) имеют среднее положение в рамках региона (табл.1.)

В странах Южного Кавказа и Центральной Азии отмечается относительно высокая эффективность рынка труда (соотношение оплаты и производительности труда, уровень образования технического персонала, затраты работодателя на увольнение работника и др.), достаточно развиты высшее образование и профессиональная подготовка, а также наблюдается макроэкономическая стабильность. По этим показателям страны региона находятся на среднемировом уровне. Однако, по таким показателям, как развитость финансового рынка, конкурентоспособность компаний, технологический уровень, качество институтов, эффективность рынка товаров и услуг, страны Южного Кавказа и Центральной Азии в значительной степени отстают от среднемировых значений.

Некоторые страны региона занимают высокие места по отдельным показателям индекса глобальной конкурентоспособности. Так, по макроэкономической стабильности Азербайджан и Казахстан находятся на 23 и 25 местах соответственно, по качеству высшего образования и профессиональной подготовке Узбекистан на 49 месте, а по эффективности рынка труда Казахстан и Грузия – на 15 и 28 местах. А такие страны региона, как Киргизия и Таджикистан по всем основным показателям глобальной конкурентоспособности занимают самые низкие места в мире.

В странах Южного Кавказа и Центральной Азии наблюдается также значительная дифференциация по разным показателям глобальной конкурентоспособности, среди которых макроэкономическая стабильность и размер рынка, что обусловлено особенностями социально - экономического развития и демографического потенциала этих стран.

Таблица 1. Рейтинг стран Южного Кавказа и Центральной Азии по индексу глобальной конкурентоспособности в 2007-2008 гг.

Страны	Показатели индекса глобальной конкурентоспособности											Общий индекс глобальной конкурентоспособности
	Качество институтов	Инфраструктура	Макроэкономическая стабильность	Здоровье и начальное образование	Высшее образование и профессиональная	Эффективность рынка товаров и услуг	Эффективность рынка труда	Развитость финансового рынка	Технологический уровень	Размер рынка	Конкурентоспособность компаний	
Азербайджан	83 (3,64)	60 (3,58)	23 (5,69)	103 (4,73)	89 (3,51)	95 (3,82)	46 (4,48)	91 (3,88)	83 (2,92)	71 (3,29)	80 (3,84)	54 (3,36)
Армения	96 (3,40)	87 (2,85)	57 (4,98)	99 (4,96)	95 (3,35)	104 (3,71)	40 (4,54)	110 (3,59)	104 (2,55)	111 (2,42)	115 (3,26)	94 (2,87)
Грузия	86 (3,62)	83 (2,92)	93 (4,49)	82 (5,26)	86 (3,59)	83 (3,95)	28 (4,75)	84 (3,98)	103 (2,56)	108 (2,49)	123 (3,14)	110 (2,65)
Казахстан	80 (3,67)	71 (3,22)	25 (5,63)	94 (5,09)	57 (4,11)	63 (4,20)	15 (4,95)	80 (4,02)	77 (2,98)	56 (3,91)	85 (3,76)	75 (3,10)
Киргизия	127 (2,86)	110 (2,38)	128 (3,52)	96 (5,05)	87 (3,57)	118 (3,49)	67 (4,29)	112 (3,53)	129 (2,14)	117 (2,25)	117 (3,22)	120 (2,53)
Таджикистан	88 (3,60)	109 (2,41)	127 (3,54)	104 (4,72)	106 (3,06)	119 (3,47)	72 (4,25)	124 (3,06)	123 (2,27)	118 (2,23)	121 (3,18)	97 (2,82)
Узбекистан	56 (4,10)	66 (3,46)	103 (4,34)	59 (5,54)	49 (4,25)	66 (4,16)	43 (4,49)	115 (3,47)	84 (2,92)	70 (3,30)	59 (4,17)	42 (3,55)

Источник: The Global Competitiveness Report 2007-2008 – World Forum (Электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www/gcr.weforum.org/>

В период 2005-2007 гг. среди других стран, улучшивших свое положение в рейтинге за аналогичный период, следует отметить Азербайджан, Казахстан же не

изменил свои позиции. Армения, Грузия, Киргизия и Таджикистан за данный период ухудшили свое положение в рейтинге (The Global Competitiveness Report 2005,2006,2007 World Economic Forum).

По версии Всемирного экономического форума по индексу конкурентоспособности для бизнеса и его составляющим (конкурентоспособность компаний и качество национального бизнес-климата) страны Южного Кавказа и Центральной Азии находятся на достаточно низком уровне. Наиболее высокий индекс конкурентоспособности для бизнеса имеет Казахстан (72), что соответствует среднемировому уровню. По конкурентоспособности компаний среди стран Южного Кавказа и Центральной Азии лидируют Азербайджан и Казахстан, а по качеству национального бизнес – климата – Казахстан. Наиболее низкие значения индекса конкурентоспособности для бизнеса в регионе имеют Киргизия (116 место в мире), Армения (108) и Таджикистан (104) [3].

По данным института «Фонд наследие», по индексу экономической свободы страны Южного Кавказа и Центральной Азии находятся на уровне ниже среднемирового и относятся к странам «в основном несвободным» (по данным за 2008 г.), самый высокий индекс экономической свободы имеет Армения. «Относительно свободными странами» в рамках региона признаны Грузия, Киргизия и Казахстан. «В основном несвободными» государствами являются Таджикистан и Узбекистан. Туркменистан в регионе считается «репрессивной».

Анализ основных показателей индекса экономической свободы по странам региона показывает, что в регионе достаточно хорошо развиты фискальная свобода и свобода торговли, а также положительно оценивается участие государства в экономике. В наименьшей степени здесь организована защита от коррупции и защита прав собственности, а также слабо развиты инвестиционные свободы, что отрицательно влияет на общий индекс экономической свободы.

Значительного успеха в области продвижения к экономическим свободам за 2000-2008 гг., по мнению экспертов института «Фонд наследие», достигли южно-кавказские республики и государства Центральной Азии (за исключением Туркменистана) [4].

В рейтинге стран по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) государства Южного Кавказа и Центральной Азии занимают приблизительно среднемировое положение. (Statistics of the Human Development Report, 2007-2008 гг.) По оценкам экспертов программы развития ООН, второй группе наибольшие показатели имеют Казахстан (73 место в мире) и Армения (83), а наименьшие – Таджикистан (122), Киргизия (116) и Узбекистан (113) [5].

По расчетам экспертов Программы развития ООН, страны Южного Кавказа и Центральной Азии демонстрируют высокий уровень грамотности взрослого населения. Наиболее высокий уровень грамотности населения отмечается в Грузии и Казахстане. Наибольшая продолжительность жизни в рамках региона отмечается в Армении – 72 года и Грузии – 71 год (80 и 95 место в мире соответственно). Наименьшая продолжительность жизни наблюдается в Туркменистане – 63 года, Киргизии, Казахстане и Таджикистане – по 66 лет.

Уровень развития информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) и их влияние на развитие национальных экономик в странах Южного Кавказа и Центральной Азии ниже среднемирового, о чем свидетельствуют выводы из доклада Global Information Technology Report (World Economic Forum, 2007-2008). По индексу «сетевой готовности» из 127 стран мира страны Южного Кавказа и Центральной Азии занимают места с 67 (Азербайджан) до 114 (Киргизия) [6].

Согласно рейтингу стран по индексу «сетевой готовности» (Networked Readiness Index 2007-2008 rankings), не только в странах Южного Кавказа и Центральной Азии, а в рамках СНГ по уровню развития ИКТ лидируют (Азербайджан 67 место в мире), Украина (70), Казахстан (71) и Россия (72). Наименьший уровень развития ИКТ отмечается в Киргизии (114 место в мире) и Армении (106). Наиболее высокие значения по основным компонентам данного индекса в странах СНГ соответствуют среднемировому уровню. Так, наиболее благоприятные условия для развития ИКТ сформировались в Казахстане, России и Украине; готовность к использованию сетевой инфраструктуры в гражданском обществе, деловой среде и государственных структурах наиболее высока в Азербайджане и России; реальный уровень использования ИКТ наиболее значителен в Азербайджане и Украине. Киргизия, Армения и Таджикистан имеют самые низкие значения в регионе по всем основным показателям индекса «сетевой готовности», отставая от среднемирового уровня на 50-80 %.

Следует отметить, что традиционным и одним из важных показателей повышения конкурентоспособности национальных экономик во многом является улучшение жизненных условий и рост доходов населения. Ранжирование стран СНГ, также стран Южного Кавказа и Центральной Азии, по ВВП на душу населения (по ППС) в 2009 г. показывает, что государства региона находятся на уровне несколько ниже среднемирового. В рамках региона наиболее высокий уровень жизни населения (от 7,8 тыс.долл. до 12,2 тыс.долл. на душу населения) достигли Азербайджан, Казахстан и Туркменистан, которые по данному показателю занимают места выше среднемировых. Другие страны региона имеют уровень жизни населения ниже среднемирового. Наименьшие показатели ВВП на душу населения (менее 2,3 тыс.долл.) отмечаются в Таджикистане, Киргизии и Узбекистане. [7]

Таким образом, анализ рейтинговых позиций стран Южного Кавказа и Центральной Азии позволяет сделать ряд выводов об уровне конкурентоспособности национальных экономик стран региона:

- Страны Южного Кавказа и Центральной Азии сильно дифференцированы по целому ряду критериив и показателей, в том числе и по уровню конкурентоспособности экономик. Это обусловлено различными уровнями индустриального развития и рыночного реформирования экономик;

- Страны Центральной Азии и Южного Кавказа характеризуются преимущественно аграрно-сырьевой структурой экономики с высокой долей добывающих отраслей и первичной переработки сельскохозяйственного и минерального сырья. Но, если в

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

странах Южного Кавказа в последнее время отмечается повышение уровня конкурентоспособности, то страны Центральной Азии по –прежнему являются наименее конкурентоспособными как в рамках СНГ, так и в мире;

- Среди всех стран Южного Кавказа и Центральной Азии отмечаются лишь две страны, которые сумели достичь среднемирового уровня конкурентоспособности – Азербайджан и Казахстан. Все остальные имеют конкурентоспособность ниже среднемировой. Для повышения конкурентоспособности экономики странам региона необходимо развивать финансовые рынки, повышать конкурентоспособность своих компаний, улучшать технологический и инновационный уровень, повышать эффективность государственного управления и качество институтов, улучшать эффективность рынка товаров и услуг, повышать качество национального бизнес-климата, бороться с коррупцией, защищать права собственности, стимулировать инвестиционные свободы;

- Страны Южного Кавказа и Центральной Азии находятся только в начале пути формирования конкурентоспособной экономики. Проведение эффективных структурных реформ и развитие взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества в регионе также может способствовать усилению конкурентоспособности стран.

Література:

1. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С.746-748
2. Сенчагов В.К., Захаров А.Н., Зокин А.А. Экономика России: конкурентоспособность и инвестиционный потенциал // Вопросы экономики переходного периода. № 1. 2005
3. The Global Competitiveness 2005, 2006, 2007- World Economic Forum.
4. Index of Economic Freedom 2008. The Heritage Foundation.
5. Human Development Index rankings 2007/2008.- Statistics of the Human Development Report.
6. The Global Information Technology Report 2007-2008.- World Economic Forum .
7. Ранжирование по ВВП на душу населения.
8. <http://www.gcr.weforum.org/>
9. <http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm>
10. <http://hdr.undp.org/en/statistics>
11. <http://www.grc.weforum.org/>
12. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті вивчаються фактори ризику ліквідності комерційного банку. Запропоновано методи управління ліквідністю комерційного банку з метою мінімізації відповідного ризику.

Risk factors of commercial bank's liquidity are considered in the article. In order to minimize appropriate risk, management methods of commercial bank's liquidity are offered.

Ключові слова: ліквідність комерційного банку, ризик ліквідності, коефіцієнти ліквідності, якість активів комерційного банку, якість пасивів комерційного банку.

Достатня ліквідність та надійність комерційних банків є важливою для забезпечення прибуткової діяльності, збереження капіталу вкладників та акціонерів, стабільної банківської системи країни.

Ризик ліквідності є одним з основних видів фінансового ризику комерційних банків. Важливість оцінки та управління ризиком ліквідності останніми роками значно зросла. Насамперед це пов'язано з процесом глобалізації світової економіки, наслідком якої стало формування світової фінансової системи. Як свідчить аналіз впливу світової фінансової кризи, достатня ліквідність комерційних банків займає першочергове місце у гарантуванні стабільності банківської системи в цілому.

На сьогодні проблемам управління ризиком ліквідності комерційних банків приділена значна увага вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема: Вітлінського В.В., Міщенко В.І., Грищук Н.В., Роуз П., Сапрунович Є. та інші.

Проте, залишається актуальним пошук ефективних методів управління ризиком ліквідності комерційних банків в Україні.

Для виконання цього завдання необхідно:

- дослідити основні фактори, що призводять до виникнення ризику ліквідності;
- визначити методи управління ризиком ліквідності комерційних банків.

Однією з найважливіших системних характеристик діяльності банку є його ліквідність, тобто здатність забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед вкладниками і кредиторами в повному обсязі із мінімальними витратами.

Ризик ліквідності зумовлюється внутрішніми та зовнішніми факторами:

Внутрішні фактори ризику включають:

- якість активів;
- якість пасивів;
- ступінь незбалансованості активів і пасивів за строками;
- рівень банківського менеджменту;
- імідж банку [10, с.12]

Якість активів виражається у низькій ліквідності, що не дозволяє своєчасно забезпечити приплів грошових коштів.

Якість посивів обумовлюється можливістю непередбачуваного довгострокового відтоку вкладів і депозитів, що збільшує обсяг вимог до банку в кожний конкретний момент.

Незбалансованість активів і пасивів за строками, сумами та в разі окремих валют не у всіх випадках являє загрозу ліквідності. Якщо рівень цієї незбалансованості не виходить за критичні точки та якщо має місце різнохарактерна направленість відхилень у майбутні періоди, ризик ліквідності є мінімальним.

Рівень і тенденції у незбалансованості активів і пасивів визначають можливість банку позбавитись її. Вихід за критичні точки та стабільність характеру відхилень створюють загрозу не оволодіти ситуацією та відрегулювати свою ліквідну позицію.

Якість банківського менеджменту визначає професіоналізм прийняття рішень як на стадії здійснення окремих операцій (при видачі кредитів, купівлі цінних паперів, залученні депозитів і вкладень, здійснення збалансованих операцій) чи в процесі структуризації балансу в розмірі строків і валют так і при регулюванні невідповідностей, що виникають між активами та зобов'язаннями банку (вибір найбільш оптимального джерела погашення зобов'язань банку). [6, с.27]

Позитивний імідж банку дозволяє йому мати найбільш сприятливі умови залучення та розміщення коштів.

Наведені фактори, що обумовлюють виникнення ризику ліквідності, по суті визначають нездатність чи зниження здатності банку усунути цей ризик, відображаючи його якісну природу. Нездатність банку виконати свої зобов'язання перед вкладниками полягає не в самому факті виникнення невідповідності сум активів і пасивів за строками та валютою, а в рівні та якості цієї невідповідності, що виражається:

- у нездатності чи послабленні здатності фінансувати прийняті на себе зобов'язання за рахунок залучення нових депозитів, отримання кредитів, випуску та розміщення цінних паперів;
- у нездатності банку реалізувати наявні активи через їхню низьку якість;
- у нездатності менеджменту відрегулювати ситуацію внаслідок низького професійного рівня.

Інша група факторів – зовнішні – зумовлюють неможливість чи послаблення можливості банку за даних умов позбавитися ризику ліквідності.

До таких факторів можна віднести:

- політичну ситуацію в державі, що визначає довіру ділових кіл до уряду та суспільства, банківської системи;
- економічну стабільність у державі, що дозволяє розвиватися відносинам ринкового типу;
 - розвиток ринку цінних паперів і ринку міжбанківського кредитування;
 - стан грошово-кредитних індикаторів (рівень інфляції, відсоткових ставок, валютного курсу, динаміки цін на фондовому ринку тощо);
- політичну ситуацію в державі, що визначає довіру ділових кіл до уряду та суспільства, банківської системи;

- економічну стабільність у державі, що дозволяє розвиватися відносинам ринкового типу;
- розвиток ринку цінних паперів і ринку міжбанківського кредитування;
- стан грошово-кредитних індикаторів (рівень інфляції, відсоткових ставок, валютного курсу, динаміки цін на фондовому ринку тощо);
- ефективність наглядової політики центрального банку.[10, с.14]

Ці фактори визначають загальний економічний клімат у державі, що впливає на економічну активність суб'єктів господарювання, у тому числі банків, стан ресурсної бази банків, сфери вкладення коштів, ризикованість і дохідність операцій банків.

Єдина природа внутрішніх факторів виражається у тому, що надлишкова ліквідність, як і недостатня, відображає нездатність банку повно та своєчасно усувати невідповідність, що виникає між активами та пасивами відповідних строків. Причинами такого становища можуть бути: у випадку надлишкової ліквідності - обережність чи невміння управління ситуацією, знаходити сфери розвитку операцій банків; у випадку недостатності ліквідності - агресивність політики, невміння оцінювати реальну ситуацію. Єдина природа зовнішніх факторів відображає нездатність банку оцінювати та враховувати зовнішнє середовище, в якому він функціонує [10, с.20].

Виходячи з аналізу вище наведених факторів, комерційні банки повинні розробити відповідну стратегію управління ризиком ліквідності. Така стратегія включає визначення системи методів управління внутрішніми та зовнішніми факторами ризику ліквідності комерційного банку. До внутрішніх методів управління ліквідністю відносяться:

- удосконалення методики оцінювання ліквідності комерційних банків;
- попілшення методів визначення потреби у ліквідних коштах;
- розробка політики управління пасивними та активними операціями з урахуванням умов грошового ринку та зовнішніх факторів банківського ризику;
- розвиток менеджменту банку, зокрема, у сфері внутрішнього аудиту.

Зупинимось детальніше на характеристиці окремих методів.

У процесі аналізу ліквідності балансу комерційного банку основним завданням залишається визначення фактичної ліквідності, відповідність її нормативам, виявлення чинників, що викликали відхилення фактичного значення коефіцієнтів ліквідності від установлених Національним банком.

Основними якісними чинниками, що визначають ліквідність, є види залучених депозитів, їхні джерела і стабільність. Тому аналіз депозитної бази служить відправним методом в аналізі ліквідності банку до підтримки його надійності.

Використовуючи методи порівняльного аналізу пасивних операцій, можна виявити зміни в обсягах цих операцій, визначити вплив їх на ліквідність банку. Питома вага окремих підгруп ресурсів у загальній сумі залучених коштів характеризує місце у кредитному потенціалі кожного виду ресурсу і відповідних економічних контрагентів [5, с. 23].

Для комерційного банку, як і будь-якого підприємства, загальною основою ліквідності виступає забезпечення прибутковості виробничої діяльності (виконуваних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

операций). У той же час особливості його роботи як установи, що засновує свою діяльність на використанні коштів клієнтів, диктує необхідність застосування специфічних показників ліквідності. Хоча загальна і специфічна ліквідність комерційного банку доповнюють один одного, спрямованість їхньої дії взаємно протилежна. Максимальна специфічна ліквідність досягається при максимізації залишків у касах і на кореспондентських рахунках стосовно інших активів. Але саме в цьому випадку прибуток банку мінімальний. Максимізація прибутку потребує не збереження коштів, а їх використання для видачі позичок і здійснення інвестицій. Оскільки для цього необхідно звести касову готівку і залишки на кореспондентських рахунках до мінімуму, то максимізація прибутку ставить під загрозу безперебійність виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами.

Отже, суть банківського управління ліквідністю складається в гнучкому сполученні протилежних вимог загальної і специфічної ліквідності. Цільова функція управління ліквідністю комерційним банком полягає в максимізації прибутку при обов'язковому отриманні встановлюваних і обумовлених самим банком економічних нормативів.

Проведення такої роботи потребує відповідного оперативно-інформаційного забезпечення. Банк повинний володіти оперативною інформацією про наявні у нього ліквідні кошти, очікувані надходження і майбутні платежі. Таку інформацію доцільно подавати у виді графіків надходжень і платежів, що випливають із прийнятих зобов'язань, на відповідний період (декаду, місяць і т.д.). Вона є основою для розгляду пакету кредитних пропозицій на даний період.

Одним із важливих напрямків управління ліквідністю комерційного банку є пошук та удосконалення методів оцінювання ліквідності балансу. У процесі аналізу балансу на ліквідність можуть бути виявлені відхилення у бік як зниження мінімально допустимих значень, так і їхнього істотного перевищенння. У першому випадку комерційним банком потрібна в місячний термін перевести показники ліквідності у відповідність із нормативними значеннями. Це можливо за рахунок скорочення насамперед міжбюджетних кредитів, кредиторської заборгованості та інших видів залучених ресурсів, а також за рахунок збільшення власних коштів банку. Проте варто мати на увазі, що залучення додаткового капіталу у формі випуску нових акцій виникає скорочення дивідендів і несхвалення пайовиків.

Підтримка ліквідності на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначененої політики банку в управлінні пасивними та активними операціями.

Управління активними операціями передбачає удосконалення структури кредитного портфелю комерційного банку, зокрема, кредитні вкладення повинні бути розміщені за старими ризику, формам забезпечення позичок, рівню прибутковості. здійснюються аналіз розміщення кредитів за термінами їх погашення.

Відповідно, щодо управління пасивами, бажано застосовувати метод аналізу розміщення пасивів за термінами, що дозволить управляти зобов'язаннями банку, прогнозувати і змінювати їх структуру в залежності від рівня коефіцієнтів ліквідності.

Управління ризиками ліквідності комерційного банку залишається одним із найважливіших завдань менеджменту.

Уникнення та мінімізація ризиків ліквідності зумовлює необхідність:

- вивчення та аналізу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів ризику ліквідності окремого комерційного банку;
- забезпечення систематичного співвідношення методів оцінювання ліквідності балансу;
- поліпшення управління активними та пасивними операціями з метою формування ефективного кредитного портфелю та відповідних зобов'язань комерційного банку;
- підвищення ефективності управління якістю активів та пасивів;
- вибору стратегії управління активами і пасивами комерційного банку;
- удосконалення методики оцінювання показників ризику ліквідності комерційних банків.

Література:

1. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект // Вісник Національного банку України. - 2008. - №11. С. 30-35.
2. Вітлінський В.В., Пернарівський О.В., та ін.; За ред. В.В. Вітлінського. Кредитний ризик комерційного банку: Навч.посіб. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.-251 с.
3. Кириченко О.А., Міщенко В.І., Щербань В.П., Яценюк А.П., Гіленко І.В. Банківський менеджмент: Підручник - К.: Знання, 2005. - 832 с.
4. Лаврушин О.И. Банковские риски. Учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. -М.: КНОРУС, 2007.-232 с.
5. Лис І. Удосконалення управлінням ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи // Банківська справа. - 2009. - №4. – С. 9-25.
6. Пернарівський О. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку // Вісник Національного банку України. - 2006. - №10. - С. 26-29.
7. Принципи ефективного управління ліквідністю в банківських установах Базельський комітет з питань банківського нагляду, лютий 2000р., // www.bis.org.
8. Роуз П. Банковский менеджмент: Пер. с англ. со 2-го изд. - М.: «Дело Лтд», 1995. - 768 с.
9. Сапрунович Е. Управление риском ликвидности // Банковское дело. -2002. - № 7. - С. 17.
10. Стельмах В.С., Міщенко В.І., Кридова В.В., Набок Р.М., Приходько О.Г., Грищук Н.В. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 - К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. - 220 с.

СПІВПРАЦЯ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено форми співпраці банків та страхових компаній. Обґрунтовано необхідність впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг. Виявлено фактори, які стимулюють її розвиток в Україні. Окреслено перспективи інтеграції банків і страхових компаній. Запропоновано напрямки покращення взаємодії банків та страхових компаній з іноземними капіталами.

The forms of co-operation of the banks and insurance companies with are investigated. The necessity of bancassurance introduction into the Ukrainian financial services market is proved. The factors, which keep back its development in Ukraine, are found out. The perspectives of the integration of the banks and insurance companies are determined. Offered directions for the improving of the banks and insurance companies with foreign capitals interaction.

Ключові слова: страхові компанії, комерційні банки, іноземний капітал, банко-страхування, інтеграція, фінансовий супермаркет.

Keywords: *insurance companies, commercial banks, foreign capital, bancassurance, integration, financial supermarket.*

Становлення та розвиток ринку фінансових послуг є однією з передумов ефективного функціонування всіх сфер і ланок економіки країни. Пройшовши етапи виникнення та становлення, фінансовий сектор України знаходиться в стадії жорсткої конкурентної боротьби як з боку українських, так і іноземних фінансових установ. Кожен з учасників ринку вступає в складну боротьбу за ресурси, прибутки та можливості. Okрім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, що збільшує конкуренцію та вимагає пошуку нових напрямів розвитку власного бізнесу.

Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ, зокрема банків та страхових компаній з іноземними капіталами, як найактивніших учасників фінансового ринку, які здатні реально впливати на нього. Взаємодія таких банків та страхових компаній може приймати різні форми, серед яких банківсько-страхування, страхування банківських ризиків та надання страховим компаніям банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування та ін.

Виходячи з зазначеного, на сьогодні необхідним є дослідження тенденцій та перспектив розвитку співпраці банків та страхових компаній з іноземними капіталами на фінансовому ринку України.

Проблеми співпраці банківських установ і страхових компаній досить глибоко вивчаються такими вітчизняними фахівцями як Л. Альошина, О. Лилик, Ю. Ковальова, Л. Єрмошенко, К. Борисюк, В. Фурман, О. Зайцев та інші. У наукових працях іноземних

вчених достатньо добре висвітлено досвід розвинених країн у побудові гармонійної взаємодії між банками та страховими компаніями. Незважаючи на актуальність проблеми, її гостроту з огляду на світовий досвід у цій сфері та загальні тенденції розвитку фінансового ринку, даний напрямок досліджень все ще не знайшов достатнього розвитку в працях вітчизняних науковців, а, отже потребує подальших досліджень.

Метою роботи є дослідження проблем взаємодії банків та страхових компаній на вітчизняному фінансовому ринку та пошук шляхів розвитку співпраці цих установ у контексті створення якісно нових послуг та продуктів.

Глобалізація світової економіки посилює тенденцію концентрації капіталу в різних галузях. Не є виключенням і сфера страхування та банківської діяльності. З метою оптимізації бізнесу та можливості отримання нових прибутків почали з'являтися альянси і відбувається злиття всередині фінансового сектора, в основному між банками та страховими компаніями [9, с.21]. Проте в останні десятиріччя співпраця між банками та страховими організаціями розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування своїх установ, а й набуває багатошарового, взаємопроникаючого міжгалузевого і міжрінкового характеру. Така взаємодія, по-перше, обумовлена необхідністю покриття ризиків, які притаманні банківській діяльності, по-друге, дозволяє розробляти нові банківсько-страхові продукти, по-третє, дає можливість значно розширити клієнтську базу і забезпечити отримання додаткового доходу. Крім того, така взаємодія забезпечує порівняльні переваги обох фінансових інститутів для розширення асортименту послуг і можливостей формування значних грошових фондів, що значно підвищують інвестиційні можливості партнерів і ефективність використання тимчасово вільних коштів, які вони акумулюють.

В сучасних ринкових умовах інтеграція фінансових посередників постає закономірним явищем і одним з проявів новітніх тенденцій розвитку світових фінансових ринків. Під взаємодією банків та страхових компаній слід розуміти процеси поступового об'єднання їх діяльності (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, який досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Як показано на рисунку 1, страхові компанії та банки взаємодіють за декількома напрямками. Ці форми взаємодії розрізняються за рівнем інтеграції, а також за обсягами операцій [6].

Так, при страхуванні страховою компанією банку існує два основні шляхи – роздрібне та комплексне страхування. Звичайно, у цьому випадку страхова компанія для банку є дуже важливим партнером, адже придбання полісу страхування як фінансових так і кримінальних ризиків є кроком до покращення роботи банківської установи та перенесення ризиків на страхову компанію. Однак існує ряд проблем, адже стандартні страхові послуги не здатні покрити увесь перелік банківських ризиків, а комплексне банківське страхування передбачає дуже значні обсяги відповідальності за ним – десятки й сотні мільйонів доларів, які перевищують можливості національних

страховиків, вимагає аудиту за міжнародними стандартами та пропонує стандартний перелік страхових послуг, які не враховують особливості конкретного банку, специфіку його діяльності, напрямки роботи та ін.



Рис. 1. Форми взаємодії страхових компаній і банківських установ

Щодо банківських послуг для страхової компанії, то в цьому випадку банк обслуговує рахунки страхової компанії, як і будь-якої юридичної особи, до того ж банк зберігає кошти технічних резервів страховика.

Банківське страхування є найскладнішим етапом взаємодії банку та страховика. Це глибока інтеграція учасників ринку із створенням різних продуктів та послуг – нескладні експрес-послуги, спільні продукти, комплексні або інтегровані фінансові послуги [7, с. 93].

В Україні банківське страхування (*bancassurance*) лише починає розвиватись. Поняття *bancassurance* запроваджене до наукового обігу у Франції в кінці 1970-х років і до сьогодні зберегло свій первинний зміст. *Bancassurance* змістовно перекладається як "банківське страхування" (банко-страхування) і означає послугу з продажу страхових продуктів через банківську мережу. Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу [8, с. 120].

Слід зауважити, що впровадження *bancassurance* на українському ринку фінансових послуг можливе у таких варіантах. По-перше, канали розповсюдження однієї сторони отримують доступ до клієнтської бази другої сторони – найпростіша форма, яка по суті не є спільним співробітництвом з мінімальними результатами і низьким рівнем дохідності обох сторін. По-друге, банк підписує зі страховою компанією угоду, відповідно до якої він є її офіційним представником. У даному випадку обидва

партнери можуть досягти позитивних результатів, а інвестиції банківських установ залишається на достатньо низькому рівні.

При застосуванні продуктів bancassurance банк отримує певні переваги та вигоди, зокрема:

- збільшення прибутку у вигляді комісійних винагород від продажу страхових продуктів;
- додаткове залучення до мережі банку платоспроможних клієнтів;
- можливість збільшити продуктивність праці персоналу за рахунок розширення спектру послуг;
- отримання додаткових доходів за рахунок агентської нагороди;
- лояльність клієнта, адже зі збільшенням кількості продуктів, які клієнт купує у банку, зменшується вірогідність його втрати банком.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримують ряд привілей за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Відтак, зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліднюючи клієнтську базу, покращуючи свою репутацію та продукти для середнього ринку, європейські банки збільшили обсяги своїх продаж до рівня, який дозволяє із впевненістю стверджувати, що bancassurance – високоприбутковий бізнес. На сьогодні до 1/3 прибутків європейські банки одержують від реалізації страхових продуктів [4, с. 96].

Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance є досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Варто зауважити, що основною проблемою впровадження bancassurance є правове забезпечення або сукупність нормативно-правових актів органів законодавчої, виконавчої влади та центрального банку країни, які регламентують правила співпраці банків і страхових компаній, щодо банківського страхування. Причому відповідно до чинного законодавства України діяльність банків та страхових компаній регулюється різними законами. Українське законодавство не передбачає можливості злиття страхових компаній та банків. Отже, взаємодія банків та страхових компаній практично здійснюється через концепцію bancassurance.

Економічні основи взаємодії та інтеграції банків і страхових компаній обумовлені тим, що обидва інститути належать до єдиної системи фінансових посередників, а також функціональною близькістю страхової і банківської діяльності за рахунок виконання загальних функцій (інвестування, управління ризиками, капіталізації), що визначають можливості розвитку відносин співпраці і подальшої інтеграції [3, с. 31].

Запропонований в західній економічній літературі підхід щодо розподілу інтеграційного процесу у діяльності банків та страхових компаній на чотири стадії (розподіл сфер діяльності, конкуренція, кооперація, корпоратизація) дозволяє визначити специфічні особливості та організаційно-економічні і правові форми, що властиві цим стадіям [2, с. 108]. При цьому результати розвитку інтеграції банківського

і страхового бізнесу полягають у зменшенні ризиків, забезпечені ліквідності, можливості розробки єдиної корпоративної стратегії для банків та страхових компаній, збільшенні доходів у розрахунку на одного клієнта та зменшенні вартості залучення нових клієнтів тощо.

Одним із бар'єрів у взаємодії банків та страховиків є процес акредитації, тобто процес, в результаті якого страхова компанія набуває офіційного підтвердження відповідності якості послуг, що надаються. Банк висуває ряд вимог, яким має відповісти страхові компанії. Лише виконавши їх, страховик отримує право страхувати клієнтів банку при кредитуванні та інших послугах.

Політика банків у цьому питанні непрозора. Як стверджують фахівці, акредитаційний процес має спрямовуватися на підтвердження реальної надійності акредитованих організацій та забезпечення довіри до них з основною метою – захисту прав споживача. Але дуже часто банки орієнтуються лише на розмір комісійних винагород та залучених від страховиків коштів, не враховуючи при цьому потреб клієнтів.

Згідно законодавства, страхувальник має право обрати саме ту компанію, якій він довіряє. А банк може сам обирати собі партнерів, але по страхуванню власних ризиків [1]. Однак на практиці, банківські установи, проводячи акредитацію, беруть на себе функцію органу по визнанню або невизнанню права на здійснення страхової діяльності у певній сфері.

Такому стану взаємодії банків та страхових компаній є ряд пояснень, зокрема, це низький рівень розвитку страхового ринку і його невідповідність обсягам банківських операцій.

Станом на 01.01.2011 кількість страхових компаній значно перевищувала кількість банків, а темпи приросту страхових компаній випереджали темпи приросту банківських установ. Так, на початок 2011 р. було зареєстровано 194 банків, в тому числі з іноземним капіталом 55 (20 з яких з 100% іноземним капіталом) та 475 страхових компаній, з яких 100 з іноземним капіталом (17 з 100% іноземним капіталом). При цьому обсяги активів страховиків майже в 25 разів менші за обсяги активів банків: активи банків складають 922088 млн. грн., а страховиків – лише 37307 млн. грн. [9, 10].

Щодо обсягів капіталізації, то страховий ринок також значно відстає від банківського. Так, статутний капітал банківського сектору на початок 2011 р. становив 82455 млн. грн., частка іноземного капіталу в якому складала 40,6 %, а статутний капітал страхових компаній – 12699 млн. грн. (частка іноземного капіталу в ньому 11%). При цьому середньорічний темп приросту статутного капіталу в банківській сфері на 58% перевищує темп приросту в страховій і складає 68%, та 17% відповідно [9, 10].

Загалом, участь іноземного капіталу у вітчизняному страховому та банківському секторах характеризується такими ознаками. По-перше, іноземні інвестиції у статутних капіталах українських страховиків та банків представлені такими країнами: Великобританія, Росія, Польща, Америка, Італія, Франція, Данія, Чехія, Австрія.

По-друге, більшість іноземних інвесторів є стратегічними інвесторами, які намагаються отримати власність українського страховика та банкіра, заволодіти контрольним пакетом акцій і розраховують на дохід не лише від простого володіння акціями, а й від використання власності.

У капіталі страховиків України портфельні інвестиції представлені досить слабо, оскільки страховий бізнес не дає великої віддачі в перші роки, а у більшій мірі вимагає значних вкладень. Тому переважають стратегічні інвестори. Винятком є страхова компанія "Універсальна", яка продає незначні обсяги пакету акцій на відкритому ринку [5, с. 57].

По-третє, іноземні інвестори використовують свої шляхи виходу на український ринок: перший – інвестування в існуючі національні страхові компанії; другий – створення власних повноцінних дочірніх структур. Нині більшість страхових компаній з іноземним капіталом є дочірніми компаніями іноземних страховиків. При цьому такий вихід на ринок може проводитись не прямо, а через афільовані компанії. Інвестори купують як компанії з розгалуженою мережею філій, так і дрібні маловідомі страхові компанії, у більшості випадків заради ліцензії, а в подальшому змінюють назву та стратегію просування на ринок.

Аналіз розвитку інтеграційних процесів у банківсько-страховому секторі України дозволив дійти висновку, що банки та страхові компанії здійснюють взаємодію і співпрацю у різних формах – від клієнтських і партнерських відносин, диверсифікації діяльності і взаємної інтервенції у суміжні сфери до взаємного вкладення капіталу у статутні фонди, створення банківсько-страхових груп, фінансових концернів та інтеграції у формі фінансових супермаркетів. Процеси розвитку банківсько-страхової взаємодії на українському ринку свідчать про те, що явища глобалізації фінансових інститутів та їх інтеграції починають поширюватися і на економіку України, тому ті компанії, які першими оцінили конкурентні переваги об'єднання банківських та страхових установ, займають провідні місця у фінансовій системі нашої країни.

Активний розвиток інтеграційних процесів на фінансовому ринку України та збільшення присутності іноземного капіталу як у банківському, так і в страховому секторах ринку посилють виконання загальних функцій банків та страхових компаній, що сприятиме інтеграції вітчизняного фінансового ринку у світовий. Підвищення частки іноземного капіталу у фінансовому секторі повинно проходити поступово. При цьому у процесі реалізації стратегії пристосування до європейських стандартів банківської і страхової справи необхідно чітко визначити конкурентні можливості учасників цього сектору.

Сутність банківського страхування полягає у пропозиції страховиками та банками єдиного фінансового продукту, проникнення різних фінансових інститутів у сферу діяльності один одного, що в кінцевому підсумку повніше задовольняє потреби клієнтів через надання комплексу фінансових послуг. З економічної точки зору, банки зацікавлені у розповсюджені страхових послуг через свої відділення, оскільки їм необхідно надавати своїм клієнтам якомога більше послуг для покриття високих

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

постійних витрат на утримання відділення. З іншого боку, страховим компаніям зазвичай не вистачає коштів, щоб охопити певну групу споживачів, тому вони шукають доступу до відділень банків як до додаткового каналу розповсюдження послуг. Не дивлячись на те, що можливість і необхідність розвитку банківського страхування є очевидною, існує принципова різниця у сутності двох продуктів – банківського і страхового: ініціатива купівлі першого іде від споживача, а в необхідності купівлі другого продукту споживача слід переконувати.

Викладені проблеми та концептуальні орієнтири розвитку взаємодії банків та страхових компаній відповідають вимогам фінансової політики держави та її соціально-економічного розвитку. Виходячи з розуміння, що бажаний позитивний ефект від взаємин між банками та страховими компаніями залежатиме від їх позиції щодо співпраці на ринку, можна визначити комплекс заходів, спрямованих на розвиток інтеграції банківського і страхового бізнесу у контексті створення якісно нових послуг та продуктів. До таких заходів належать наступні:

- популяризація страхових послуг на ринку, розробка максимально гнучких та зручних полісів для різних прошарків населення, доступність страхових послуг для клієнтів з різними видами доходів;
- прозора політика банків щодо страховиків, перегляд процедури акредитації для пом'якшення бар'єрів виходу страховика на банківський ринок;
- розробка спільних послуг банків та страхових компаній, використання прийомів сегментації, дискримінації клієнтів, комплектування та пакетування послуг, створення дешевих експрес-послуг, розробка високо-інтегрованих банківсько-страхових послуг;
- індивідуальний підхід страховиків при страхуванні банківських ризиків, урахування специфіки діяльності банку, при комплексному банківському страхуванні заміна в пакеті непопулярних послуг на ті, які потребує саме цей банк;
- нарощення активів та капіталу страховими компаніями, збільшення обсягів діяльності для становлення страхового ринку як рівноцінного партнера для банківського сектору;
- створення класичних фінансових супермаркетів як ефективного каналу продажу, пропозиція нестандартних фінансових послуг, що відповідають викликам часу, нове бачення банківської послуги як переход на якісно новий рівень фінансової культури;
- підготовка висококваліфікованих фінансових консультантів, які спроможні надати увесь перелік фінансових послуг, у тому числі консультування клієнтів, розробка комплексних рішень в кожному окремому випадку, орієнтація на продаж страхових послуг, які мають інше навантаження аніж банківські;
- гармонізація вітчизняного законодавства у фінансовій сфері зі стандартами європейського фінансового простору, яка є необхідною в умовах орієнтації України на європейську інтеграцію.

Отже, постає необхідність створення банківсько-страхового об'єднання, яке надасть можливості використання синергічного ефекту, як з позиції банківського, так і з позиції страхового бізнесу Перспективною формою інтеграції банків та страхових

компаній у сучасних умовах розвитку економіки України є створення такого об'єднання як фінансовий супермаркет.

Література:

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 20.11.2003 року № 1294 – IV // liga.kiev.ua.
2. Альошина Л., Петик Л. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій// Фінанси України. – 2006. - № 6. – с. 107 – 113.
3. Беленький П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів // Вісник НБУ. – 2007. – № 12. – с. 30–33.
4. Єрмошенко Л., Єрмошенко А. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ // Вісник КНТЕУ. – 2008. – №3. – С. 90–100.
5. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования// Банковская практика за рубежом. – 2006. - № 9. – с. 53 – 61.
6. Кльоба В. Л. Принципи та методи управління банківською діяльністю// Економіка і держава. – 2010. - № 3. – с. 57 – 59.
7. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній// Вісник КНТЕУ. – 2009. - № 2. – с. 97 – 105.
8. Луців Б., Притула О. Bancassurance - як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній// Світ фінансів. - 2008. - № 2(15). - с. 119 - 123.
9. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 20–22.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2010/01.01.2010/fin_state.htm
11. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_SK.pdf

РОСІЙСЬКИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ ПРИНЦІПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

В даній статті автором здійснена спроба оцінки характерних рис інтерпретації та реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності в специфічних умовах бізнес-середовища центральноєвропейських країн, зокрема Росії; а також виокремлено ряд пріоритетних напрямків розвитку КСВ в цій країні.

The author has tried to show all specifical features of understanding and realization of Corporate Social Responsibility principles in the unique business-environment of Central-European countries, especially in Russia; in additional a number of foreground trends of CSR's development in this country has been studied.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, соціальна політика, конкурентоздатність робочої сили, екологічний бізнес.

Keywords: corporate social responsibility, social policy, competitiveness of labor force, ecological business.

Останнім часом фахівці відзначають зростання значення соціальних інвестицій, боротьби з корупцією та розширення методології корпоративного управління як об'єкту уваги теоретиків та практиків менеджменту в ряді країн Центральної Європи, зокрема Росії.

В Росії існує два полярно відмінні погляди на розуміння та трактування суті та значення корпоративної соціальної відповідальності як феномену. З одного боку, корпоративна соціальна відповідальність є досить обмеженим явищем. Надзвичайно малий відсоток представників бізнесу розцінюють корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як серйозний інструмент менеджменту і взагалі звертають на нього увагу, ще менший відсоток тих, хто розробляє хоч би мінімальні стратегічні програми чи окремі проекти, які б реалізувались цілеспрямовано в рамках концепції КСВ. Стандарти корпоративного управління як на державному рівні, так і на рівні окремих компаній залишаються досить рідкісним явищем декларативного характеру.

Для економіки країни залишаються досить поширеними та характерними явища невиплати заробітної плати, ухиляння від сплати податків, затримка розрахунків по зобов'язанням сторін, розповсюдження корупції тощо. Досить часто західноєвропейськими засобами масової інформації Росія характеризується як «країна з перехідною економікою, багата на нафту, олігархів, хронічних бюрократів, суспільну нерівність» [1, с. 14]. Засоби масової інформації, провідні науковці та великі вітчизняні корпорації, які є головними ініціаторами поширення концепції КСВ на Заході, в Росії залишаються остоною даної проблематики.

З іншої точки зору – в Росії все ж таки існує корпоративна соціальна відповідальність, основні напрямки якої досить активно розвиваються, хоч і в специфічній, властивій лише даному регіональному менталітету, формі. Ще за часів

існування Радянського Союзу основна роль підприємств зводилась не до отримання надприбутків, а виконання суперечкою корисних функцій – постачання споживачам матеріальних благ та послуг задля задоволення їх потреб. Сьогодні дана функція компаній як першочергова пропагується сучасним урядом країни. Досить часто такі примусові обов'язки компаній, особливо якщо мова йде про величезні підприємства з частиною державної власності, які працюють в стратегічно важливих галузях економіки, є досить об'ємними та затратними для компаній. Але «проявити себе соціально невідповідальним перед суспільством» в даному випадку може коштувати компанії втрати будь-яких перспектив подальшої діяльності на ринку Росії. Таким чином, досить часто обсяги, напрямки та специфіка реалізації окремих соціальних проектів російськими підприємствами є ініціативою не особисто компаній, яка б відповідала не лише потребам місцевих спільнот, а й потребам компаній, за яких дані проекти фінансуються на рівні збалансованих потреб суспільства – можливостей компанії – економічних ефектів від даного виду соціальних ініціатив, а «вказівкою згори», складовою реалізації так званої стратегії побудови соціально орієнтованої моделі держави.

Окрім того, участь російських олігархів у спонсорських, благодійних проектах хоча і не відрізняється регулярністю та координованістю, але за своїми обсягами суттєво перевищує показники найбільш активних благодійників США та країн Західної Європи (досить часто сумарний обсяг окремого благодійного проекту західноєвропейської компанії є набагато меншим за одноразову пожертву, здійснену російським підприємством).

Останнім часом проявляється надмірний інтерес до питань КСВ з боку наукових кіл та окремих компаній. Величезна кількість конференцій, круглих столів, які проводились в Росії останнім часом з метою обговорення концепції КСВ, ще раз доводять цей факт. Слід відзначити, що і тут трактування КСВ науковцями та бізнесменами є суперечкою «російським». Якщо перші вбачають в даному феномені новий плацдарм для наукових досліджень та можливість підвищення конкурентоздатності окремих навчальних закладів (зокрема, наявність дисципліни «КСВ» свідчить про відповідність програми найсучаснішим тенденціям ринку), то останні сприймають концепцію КСВ як засіб залучення іноземних інвестицій, покращення зв'язків з громадськістю та пом'якшення ставлення до них з боку державних органів влади. Зрозуміло, що рішення про здійснення вкладень з боку іноземних інвесторів значною мірою залежить від іміджу компанії, рівня її соціальної відповідальності перед суспільством (зокрема, великі багатонаціональні компанії в нафтovidобувній та газовій сфері велику увагу приділяють підвищенню стандартів щодо охорони навколошнього середовища, розуміючи, що вони несуть відповідальність не лише перед власними інвесторами та клієнтами, а й місцевими мешканцями, на територіях яких знаходяться виробничі потужності) та суспільством загалом.

Крім того, більшість російських компаній розглядають КСВ виключно як благодійність, відповідність державним стандартам та прозорість. Ідея задоволення

потреб багато чисельних зацікавлених сторін, починаючи від працівника підприємства і закінчуючи необхідністю збереження чистого довкілля для прийдешніх поколінь, не закріплена в свідомості вітчизняних підприємців. Крім того, комплексного розуміння концепції KCB не існує не лише у бізнесменів, а й представників державної влади та населення загалом. Зрозуміло, що за відсутності розуміння немає й вимоги населення щодо певного виду поведінки й оцінки такої поведінки за її наявності від бізнесменів. Природно, добровільно такий затратливий крок з досить примарними результатами в майбутньому серед представників бізнес-структур не набуде поширення.

Відповідно до підготовленого Асоціацією менеджерів Росії звіту, KCB в Росії була і залишається вузько орієнтованою, враховуючи інтереси виключно управлінців, власників та співробітників. Будь-яка ініціатива в сфері KCB здійснюється виключно урядом країни та невеликою кількістю найбільших компаній країни. До того ж, не відзначається значного впливу споживачів та суспільства загалом на бізнес, що, по суті, нівелює значення (роль) KCB для бізнесу.

Ще однією причиною слабкого практичного поширення основних принципів концепції KCB є специфіка корпоративного управління російськими компаніями загалом. Досить часто приватні компанії на практиці є дійсно «приватними» - влада в яких зосереджена в руках виключно однієї людини – найбільшого акціонера. Більшість наймасштабніших сучасних приватних компаній були створені в результаті приватизації, і, наразі, належать одному-двум найбільшим акціонерам і десяткам, а іноді й тисячам мілійні акціонерів, які повністю усунені від можливості здійснення впливу на управлінський процес. Саме цей факт дає можливість комусь одному здійснювати управління повністю на свій розгляд, а, нівелюючи правами реальних співвласників компанії, так само не враховуються інтереси й інших зацікавлених осіб – співробітників, споживачів, суспільства.

З іншого боку, певна частка акцій більшості компаній залишається у власності держави. Значна кількість великих підприємств стратегічних секторів економіки залишається в державній власності. Саме через пряме державне управління або опосередкований вплив держави на менеджмент більшості великих підприємств через політично призначених керівників усувається будь-який сенс здійснювати соціально-орієнтований менеджмент (задля отримання певних преференцій з боку органів державної влади), так само як і можливість таких маневрів через вже існуюче надмірне політичне навантаження даних компаній.

Відкрита фінансова звітність також не є пошиrenoю практикою серед російських компаній. Частина з них, які добровільно подають фінансову звітність – оприлюднюють лише вибірково частину документації, інша – подають застарілі дані з запізненням на 2-3 роки, які б не становили жодного інтересу для конкурентів. Загалом, лише близько половини найбільших компаній керується принципами міжнародних кодексів етики та корпоративного управління в своїй повсякденній практиці.

Таким чином, навіть потенційні та існуючі інвестори часто не знають дійсних власників компаній, їх організаційну структуру, систему співпраці з компаніями-

контрагентами тощо. З законодавчої точки зору, уряд самоусунувся від регулювання даних питань, не зобов'язавши компанії до оприлюднення подібної інформації (що є звичайною практикою на Заході), поклавшись виключно на ринкові механізми регулювання (міжнародні та внутрішньо корпоративні кодекси етики, пряма вимога інвесторів та контрагентів як передумова успішної співпраці і т.п.), під впливом яких компанії самі б прийшли до рішення необхідності розкриття такого роду звітності.

Тим не менш, саме уряд, наразі, асоціється з інструментом поширення принципів КСВ. Зробивши навіть поверховий аналіз переліку компаній, найбільш активних в сфері практичної реалізації концепції КСВ в Росії, можна дійти до висновку, що переважна їх більшість або частково належить державі, або становить для останньої інтерес, або ж керується менеджментом, члени якого мають прихильність в уряді. Уряд має свій власний інтерес в КСВ!

Такі «гнучкі» підприємства, які відчувають та правильно реагують на вимоги уряду, можуть справедливо розраховувати не лише на сприяння, а й на матеріальну підтримку за рахунок інвестицій, квот у державних закупівлях, полегшення системи оподаткування тощо з державного бюджету.

Найбільш яскраво така співпраця проявляється між урядом та компаніями нафтогазового сектору економіки. Підтримка з боку уряду високих цін на газ та нафту на зовнішніх ринках знаходить своє відображення у значних інвестиціях з боку компаній даної сфери на культуру, спорт, розвиток молоді, благодійні програми тощо. В даному випадку всі суб'єкти подібної співпраці отримують вигоду (окрім зовнішніх споживачів даних ресурсів).

Окрім участі у ціноутворенні, представники державної влади досить часто йдуть на потурання ухилення від сплати податків до державного бюджету в повній мірі тим компаніям, які здійснюють суспільно вагомі вчинки, такі як будівництво лікарень, спортивних майданчиків, шкіл, автодоріг. Спрощення системи оподаткування для такого роду підприємств – загальна світова практика. Інша справа в тому, що немає чіткої схеми такого «спрощення», так само як і методу оцінки КСВ окремих компаній. Це призводить до неекономічного підходу в оцінці ефективності такої співпраці між державою та бізнесом – немає навіть найпростішого математичного розрахунку відповідності затрат компаній на соціальні проекти, розміру невиплачених податків з одного боку, та зекономлених бюджетних заходів на реалізацію цих же соціальних проектів, а також розміру недоотриманих податкових платежів до того ж бюджету з боку держави. Крім того, такий вибірковий, суб'єктивний метод «надання податкових канікул» призводить не лише до корумпованості серед представників державної влади, причасних до вирішення такого роду питань, а й до невпевненості компаній у ефективності участі в соціальних проектах за таких умов (в даному разі компанія може або виграти, реалізувавши незначний за обсягами проект, маючи підтримку чиновника та отримавши значні пільги в оподаткуванні, або ж з іншого боку – зазнати значних збитків, витратившись на реалізацію значного по кошторису соціального проекту і, не заручившись підтримкою чиновників, не отримати жодних пільг ще й в оподаткуванні).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

А за прикладом окремих компаній (наприклад, ЮКОС), в такому випадку значні відрахування на соціальні проекти провокують додаткові податкові перевірки за принципом – «хто багатший, той більше вкрає».

Представники іноземних компаній, які реалізують бізнес-проекти в Росії більш відверті – колишній директор Фонду «Євразія» Штефен Шміда визначає КСВ для уряду Росії як виплату податків в повному обсязі (тоді для керівництва компанії є шанс залишившись останньою політики, обмежившись суттєвими інтересами), або ж як тісна співпраця з урядом та «допомога» у реалізації необхідних державі проектів». При чому більш прийнятний на Заході перший варіант в умовах російського бізнес-середовища є менш привабливим, оскільки «бути поза політикою» означає позбутись будь-якої підтримки представників державної влади і, що найважливіше, можливості любіювання власних інтересів.

Саме тому уряд, а не неурядові організації та засоби масової інформації, виступає головним індикатором рівня корпоративної соціальної відповідальності окремих вітчизняних організацій. Важко оцінити основну причину цього явища – надмірна залежність бізнесу від «прихильності» чиновників, недостатній рівень демократизації засобів масової інформації, невеликий досвід діяльності недержавних організацій на території Росії, а часто нелегітимний їх статус.

Загалом, діяльність недержавних організацій на території Росії та їх вплив на оцінку та тенденції розвитку окремих явищ є досить суперечливим. Здійснюючи активну співпрацю з «лояльними» до уряду недержавними організаціями, інші – піддаються активній критиці та, іноді, пресингу з боку уряду. Досить лише навести оцінку недержавних організацій представниками уряду як такі, що «слугують сумнівним групам та комерційним інтересам».

Ще одним напрямком, який активно розвивається в Росії, є утримання компаніями об'єктів соціальної сфери. За часів Радянського Союзу подібні об'єкти – дитячі садочки, бази відпочинку, спортивні та культурні клуби тощо – повністю відповідали за задоволення потреб співробітників компаній та членів їх сімей. Протягом 90-х років ХХ століття, коли більша частина компаній не мала власних ресурсів для утримання таких об'єктів, а будь-яка підтримка з боку держави припинилась, вони використовувались виключно для заробітку коштів – продаж комерційних путівок, здача в оренду приміщень і т.п. Наразі інвестиції компаній у відбудову подібних комплексів є однією з умов задля отримання іноземних інвестицій та вимогою уряду держави. І наскільки б обтяжливими не були такі значні затрати для підприємств, соціальні видатки на такого роду потреби ними активно здійснюються.

Прикладом такого роду активної політики є найбільший виробник нікелю та паладію, постачальник платини в світі компанія «Норильський нікель», співробітниками якої є велика частина населення Росії, переважно районів Крайньої півночі (саме через складні погодні умови в даному регіоні, географічну ізоляцію компанії слід приділяти максимальну увагу побудові стабільного морально-психологічного клімату на підприємстві задля утримання працівників та забезпечення оптимального рівня

продуктивності їх праці). В розробленій 2004 року «Концепції соціально-економічного розвитку «Норильського нікеля» на період до 2015 року», в основі лежить необхідність створення умов підвищення соціальних та загально життєвих стандартів співробітників компанії. Був визначений чіткий перелік цілей компанії задля залучення конкурентоздатних працівників, підвищення мотивації праці та її продуктивності, а також підтримки «соціальної стабільності» на підприємстві.

Щорічно бюджет соціальної програми компанії оцінюється приблизно в 50-54 млн.\$: утримується 107 спортивних об'єктів; щорічно 30% співробітників відвідують відомчі бази відпочинку, 5000 дітей – літні табори; раз на два роки кожен співробітник отримує безкоштовний тур-подорож вихідного дня для нього та всіх членів його родини; додаткове пенсійне забезпечення; соціальна підтримка звільнених тощо. Такі заходи дозволяють щорічно залучати до 5 тисяч нових співробітників, потреба в яких виникає не стільки через масову міграцію населення до великих міст в пошуках кращих умов праці, а викликана постійним розширенням виробничих потужностей компанії [3, с. 26].

Ще однією характерною рисою сучасної російської концепції КСВ є значні відрахування на благодійність. Філантропія набуває значного поширення за популярністю та власними масштабами серед найбільш заможних олігархів та інших представників бізнес-еліти.

Наприклад, благодійний фонд, створений власником інвестиційної компанії Інтеррос Володимиром Потаніним, лише за минулий рік виділив 1,5 млн. \$ на стипендії, 165 тис. \$ на потреби музеїв, 1 млн. \$ був проінвестований в культурно-освітній канал та фонди музею Ермітаж в місті Санкт-Петербург.

Однак такі обсяги благодійних проектів характерні виключно для дуже багатих бізнесменів з не найкращою репутацією. Наприклад, той же В.Потанін характеризується надзвичайно негативними рисами співпраці з іноземними інвесторами (неповернення інвестицій, неефективне управління активами тощо), які формують негативний імідж вітчизняних компаній як об'єкту іноземного інвестування (втрачені 1997 року іноземні інвестиції на суму 980млн.\$ в телекомунікаційне підприємство «Связьінвест», а також 571 млн.\$ в нафтovу компанію «Сіданко»). Окрім того, такого роду «відрахування на благодійність» здійснюються не лише в суспільні об'єкти та на соціальні потреби, а й в розвиток політичних партій, реалізацію передвиборчих кампаній тощо. Західні аналітики жартома оцінюють надмірні благодійні внески російських бізнесменів як своєрідну «спокуту» за вкрадені та витрачені на несуспільні проекти аналогічні суми. Однак, такого роду відрахування – також невід'ємна умова успішного функціонування підприємства в умовах російського бізнес-середовища.

Такі характерні риси благодійницької діяльності в Росії як безсистемність, поодинокість випадків, поєднана з величезними її обсягами пояснюється ще й значним розшаруванням населення країни – існує досить значний лаг між багатими і бідними. Якщо людина не заможна, вона дуже бідна; щоб допомогти їй – потрібно досить багато

коштів; частка такого населення також дуже велика – саме через це, а також відсутність необхідної координованості – благодійні проекти реалізуються виключно з суб'єктивних поглядів та бажань осіб, які їх фінансують.

Важко дати однозначне визначення подібному факту – це індивідуальна щедрість, не пов'язана з чіткою стратегією реалізації концепції КСВ, властивий західноєвропейським компаніям, чи це властива Росії та більшості країн даного регіону манера КСВ.

Неоднозначним є оцінка соціально відповідальної поведінки компаній самим населенням. За відсутності достатнього рівня поінформованості щодо суті, методів та економічних ефектів КСВ, населення країни частіше за все здійснює емоційну оцінку окремих спроб компаній бути соціально відповідальними. При чому співробітники компаній, які реалізують проекти в рамках концепції КСВ, більш склонно ставляться до такої практики й виявляють очікувану від них реакцію – прихильність, відданість компанії, зростаюча мотивація праці і т.д. Інша частина населення – переважно потенційні споживачі – найчастіше не оцінюють рівень КСВ компанії при прийнятті рішення щодо споживання її продукції, в окремих випадках – надмірна активність підприємства в реалізації соціальних програм, поєднана з високою вартістю продукції, яка ним виробляється, провокує ще більш негативне ставлення до неї.

На противагу вітчизняним інвесторам та бізнес-партнерам, іноземні представники бізнесу досить уважно аналізують рівень корпоративної соціальної відповідальності підприємства, з яким планують в подальшому співпрацювати. До того ж, така увага здійснюється як перед укладенням незначної угоди купівлі-продажу, так і реалізацією масштабного інвестиційного проекту. Рівень КСВ компанії давно став індикатором її відповідального ставлення до контрагентів, позитивного іміджу, запорукою виконання взятих на себе зобов'язань, якісної продукції тощо.

Наразі від російських компаній вимагається скоріше не високий рівень КСВ, а бажання та певні спроби бути прозорими та соціально відповідальними. Досить високо оцінюються іноземними інвесторами соціальні інвестиції. Протягом довгого часу вітчизняні компанії віддавали перевагу накопиченню, а не реінвестуванню прибутку. Західними ж експертами реінвестування оцінюється як «робота грошей», розвиток, еволюція. Тому вже сам факт масштабного реінвестування прибутку від їх капіталовкладень, навіть виключно в сферу КСВ, вітаситься.

Позитивний вплив на формування динаміки поширення концепції КСВ на території Росії здійснюють територіальні представництва міжнародних корпорацій. При цьому навіть з боку населення їх ініціативи в даній сфері вітаються більш сквально, ніж аналогічна поведінка місцевих компаній. Такий позитивний приклад має стимулювати вітчизняні підприємства реалізувати концепцію КСВ в стратегічне управління компанією як ключову запоруку її успіху в майбутньому.

Існую цілий ряд питань в рамках КСВ, яким не приділяється належна увага російськими компаніями, зокрема це: екологічні проекти з охорони навколишнього середовища та методологія поширення інформації та підвищення рівня обізнаності

громадськості з окремими аспектами КСВ та успіхів самого підприємства в даній сфері. Okрім широкомасштабної роботи соціального та екологічного спрямувань, бути соціально відповідальним – означає бути відкритим, прозорим, а задля цього необхідно налагодити конструктивний діалог з державними органами, споживачами, акціонерами, засобами масової інформації, природоохоронними установами та іншими ненедержавними організаціями, які здійснюють вагомий вплив на вирішення суспільних проблем і, що не менш важливо, оцінюють участь окремих компаній в даному процесі.

Однак, КСВ в Росії все ж таки розвивається. Деякі компанії, зокрема «Сахалін Енерджі», ФК «Уралсіб» перейшли на якісно новий рівень, відмовившись від значних благодійних проектів. Об'єктом їх уваги все частіше стають освітні проекти, будівництво доріг та культурно-спортивних споруд, фінансування історико-культурних проектів задля збереження та примноження культурного спадку російського народу тощо.

Найважливішим, на нашу думку, є усвідомлення російськими компаніями доречності та економічної ефективності корпоративної соціальної відповідальності в подальшому.

Література:

1. Ben Schiller. Corporate ethics and governance in Russia and Central Europe, November, 2010.
2. Report "Corporate perspectives on CRC energy efficiency scheme", June, 2010.
3. Green paper. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility by Commission of the European Communities, 2008.
4. Проект «Социальные инвестиции в экономическое развитие регионов России». Материалы Международной конференции по продвижению корпоративной ответственности и содействию региональному развитию в России. Ростов-на-Дону, октябрь, 2006.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НІМЕЦЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджується механізм антикризового державного регулювання економіки ФРН в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр.

The article studies the mechanism of the governmental anti-crisis regulation of German economy during the financial crisis of 2008-2010.

Ключові слова: ФРН, антикризова політика, регулювання економіки.

Keywords: Germany, anti-crisis policy, economic regulation.

Заходи, які застосовують уряди розвинених держав світу у цілому та ФРН зокрема для подолання фінансово-економічної кризи, з новою силою піднімають проблему участі держави, її втручання в економічні процеси. Як правило, головна проблема полягає у визначенні конкретної форми, в якій повинна здійснюватись ця участь – або збільшувати роль держави та надати їй можливість більш жорсткого регулювання, або залишити їй функції законодавця рамкових умов, єдиних правил гри, що не порушують основ ринкової економіки. Очевидно, питання повинне вирішуватись з урахуванням якісних змін: не збільшувати державне регулювання, а вдосконалювати його, робити його більш ефективним та продуманим. Безумовно, це – вкрай важке завдання. Завдання, вирішити яке, багато в чому, можна саме завдяки урокам подолання нинішньої фінансово-економічної кризи у ФРН.

Наслідки розгортання загальносвітової фінансово-економічної кризи, яка розпочалась у США, мали у ФРН достатньо негативний вплив не тільки на її загальний економічний розвиток, але й передусім на реальний сектор економіки.

У реальному секторі економіки вплив кризи наочніше всього позначилося на галузях, орієнтованих на експорт. Це, насамперед, машинобудування, суднобудування, металообробка й виробництво електроніки. Приймаючи до уваги той факт, що акцент на розвиток цих галузей був частиною державної політики Німеччини з метою забезпечення економічного зростання, різке падіння світового попиту на німецьку продукцію виявилося для Уряду неприємним сюрпризом.

На думку німецьких експертів, в умовах кризи, що розгортається, найбільш стабільними виявилися харчова та фармацевтична галузі промисловості, роздрібні мережі і ринок послуг. По суті, ці галузі стали тим «фундаментом», який втримав німецьку економіку на потрібному рівні, підтримав її та надав можливість розробити необхідні заходи щодо стабілізації економічної ситуації.

Найбільш негативного впливу внаслідок фінансово-економічної кризи зазнала автомобільна промисловість Німеччини – галузь промисловості, що традиційно вважалась її основою. До кінця 2008 р. обсяги замовлень знизились на десятки відсотків, велика кількість найбільших виробників запасних частин опинилася на межі банкрутства. Ситуація погіршилась ще й внаслідок того, що під загрозою знищення

опинилася значна кількість робочих місць, оскільки від автомобільної промисловості безпосередньо або опосередковано залежав кожний сьомий працівник німецької промисловості [4].

Криза експортних галузей німецької економіки стала найбільшим потрясінням для економіки Німеччини, оскільки саме приріст експорту був основою зростання виробництва при внутрішньому ринку, який перебував у стагнаційному стані. Для боротьби з безробіттям Німеччина було необхідне зростання ВВП не менше, ніж 1,5% на рік, а воно забезпечувалось виключно за рахунок експорту. Протягом багатьох років Німеччина послідовно переорієнтовувала власну економіку, у першу чергу, на закордонний попит. До 2008 р. обсяг експорту ФРН перевищив 1 трлн. євро на рік, а німці з гордістю називали себе «чемпіоном світу з експорту товарів та послуг», - кілька років поспіль жодна світова країна, включаючи «фабрику світу» КНР, не могла випередити за цим показником Німеччину. Особливістю німецького експорту було й те, що він більш ніж на 2/3 складався з товарів – тобто відповідав за свою структурою експорту того ж Китаю, а не сусідніх Франції або Великобританії. Не дивно, що падіння світового попиту на товари машинобудування або галузі електроніки вкрай негативно позначилось на діяльності німецьких компаній [9].

Проте, як не парадоксально, в умовах падіння світового попиту на вироблену в Німеччині промислову продукцію, несподівана підтримка для економіки надійшла з боку внутрішнього ринку, особливо найменш еластичних його секторів. Практично єдиною галуззю, яку майже не зачепила криза, виявилася харчова промисловість. У цій галузі можна було спостерігати лише стагнацію, але не різке падіння. Відносно стабільний рівень повсякденного споживання призвів і до того, що, більш-менш, стабільно почувала себе роздрібна торгівля.

Роздрібні мережі та ринок послуг успішно пережили фінансово-економічну кризу, оскільки частка споживання отримала суттєву підтримку з боку знижених цін на сировину, а мінімальна дефляція спрацювала як додаткова програма підтримки кон'юнктури. Крім того, стабільний внутрішній ринок підтримав сектор послуг, у якому зайнято близько 70% всіх працюючих у країні [9].

Криза в автомобільній промисловості – далеко не єдиний приклад дестабілізації галузей німецької промисловості. Важкої кризи зазнало також сталеліварне виробництво. Обсяг виробництва сталі у 2009 р. скоротився у порівнянні з попереднім роком майже на 1/3, - це один з найбільш серйозних показників спаду серед всіх промислових галузей. З 15 доменних печей, наявних у Німеччині, 6 були зупинені, інші працювали з мінімальним завантаженням [17].

Проблеми металургійної промисловості особливо гостро вплинули на німецьку економіку ще й тому, що в попередні роки ця галузь характеризувалася потужним зростанням. Тільки-но у 2008 р. профспілка працівників металургійної промисловості «IG Metall» отримала рекордне підвищення зарплат, — на цьому фоні падіння у 2009 р. виявилось ще більш разочарованим [9].

Характерним було те, що більшість різко занепадаючих галузей демонстрували глибоке падіння на фоні надзвичайно активного зростання попередніх років.

Так, машинобудівна галузь продемонструвала в попередні 5 років сумарне зростання на 38%, - при цьому падіння за 2009 р. склало майже 27% [10].

Виробництво електроніки, згідно висновків експертів «DB Research», знизилося за підсумками 2009 р. до рівня 2004 р. [9].

Аналогічна ситуація спостерігалася й у стрімко зростаючій за своїми обсягами у минулі роки логістичної галузі. Транспортна галузь переживала бум зростання кілька років поспіль. Це зростання супроводжувалося масштабними замовленнями коштовної техніки: кораблів, літаків. Одночасно для галузі була характерна наджорстка цінова конкуренція, внаслідок чого ціни стрімко падали. У підсумку, галузь отримала значний приріст обсягів надання послуг без збільшення обсягів прибутків та без вирішення структурних проблем. У довгостроковій перспективі така ситуація виявилася для неї критичною.

Загальносвітові, регіональні (європейські) та сuto національні (німецькі) реалії і наслідки розгортання фінансово-економічної кризи внесли доволі серйозні корективи у плани німецького Уряду та змусили його вдатись до більш активного та швидкого механізму державного регулювання німецької економіки в умовах фінансово-економічної кризи.

Зокрема, для подолання глобальної фінансово-економічної кризи у ФРН було прийнято **два «кон'юнктурних пакети»**, які були розраховані на допомогу банкам та населенню під час кризи.

У рамках **першого кон'юнктурного пакету** (прийнятий у жовтні 2008 р.) було запропоновано низку заходів зі стабілізації фінансового сектору, загальним обсягом у 500 млрд. євро. Новий регуляторний механізм не передбачав виплати всіх коштів на покупку банківських акцій та безпосередню підтримку фінансових інституцій. Відповідно до нього, у ФРН 20 жовтня 2008 р. було створено позабюджетний фонд стабілізації для банків, страхових компаній та пенсійного фонду, з якого повинні фінансуватись всі необхідні заходи [1, 2].

400 млрд. євро склали гарантії держави по міжбанківських кредитах і забезпеченням фінансових потоків. Близько 80 млрд. євро призначалися для підтримки державою власних капіталів банків, включаючи покупку тих, що не мали фінансового забезпечення кредитів. До 20 млрд. євро складали прямі фінансові вливання в банківську сферу, у тому числі для надання гарантій по приватних заощадженнях громадян [3].

Держава отримувала частку активів банків, які скористались допомогою, а також право брати участь в ухваленні рішень і визначені фінансової політики кредитних інститутів.

65% фонду було профінансовано із федерального бюджету, 35% – з бюджетів федеральних земель. Згідно з прийнятым урядовим розпорядженням, допомога мала надаватись на досить жорстких умовах. Так, для вищих менеджерів фінансово-

банківських установ, які звернулись за підтримкою до держави, запроваджувалась гранична норма на обсяг щорічного фонду заробітної плати на рівні 500 тис. євро. Крім того, до тих пір, доки фінансово-банківські установи не розрахуються з бюджетом, їм не мала виплачуватись жодна премія або частка від отриманого прибутку. Дивіденди ж по цінних паперах мали надходити безпосередньо до створеного державного фонду допомоги фінансово-банківській сфері [5].

До того ж висуvalась ще одна додаткова умова – участь держави у виробленні комерційної стратегії фінансово-банківської установи, яка отримує допомогу. Держава отримувала право, наприклад, обмежувати або взагалі скасовувати особливо ризиковані операції фінансово-банківської установи на фінансових ринках, наполягати на повній відмові від деяких сумнівних сфер діяльності. Проте, з метою підтримки внутрішньої кон'юнктури фінансово-банківську установу могли навіть зобов'язати видавати кредити малим і середнім німецьким підприємствам. В окремих випадках держава могла навіть нав'язувати фінансово-банківській інституції абсолютно новий бізнес-план діяльності та відповідну організаційну структуру.

Як вже зазначалось, в рамках державної програми фінансової стабілізації 80 млрд. євро було виділено до спеціального фонду, з якого, власне, і здійснювались прямі вливання в фінансово-банківські установи, і за рахунок якого у них утримувались ризиковані активи. При цьому, кожна окрема фінансово-банківська установа могла розраховувати на максимальну суму в 10 млрд. євро державних субсидій, а придбання тих активів, що втратили ринкову ціну, була обмежена обсягом у 5 млрд. євро для кожної фінансово-банківської установи [14].

Для попередження можливої паніки серед вкладників та утримання банківської ліквідності Урядом ФРН було надано державні гарантії щодо повернення депозитів. Що стосується фінансового оздоровлення окремих банківських установ, то Урядом Німеччини рішення приймались в індивідуальному порядку: від надання фінансової допомоги у вигляді позик до часткової націоналізації банку.

У цілому, пакет реформ з першого кон'юнктурного пакету містив у собі дюжину окремих заходів. Зокрема, на 3 млрд. євро були збільшені обсяги інвестування у програму із санації будинків з метою скорочення викидів СО₂ на 2009-2011 рр. Це зробило можливим надання необхідного імпульсу економічному зростанню та підвищенню зайнятості, але й, водночас, зберегло навколоїшнє середовище завдяки ефективному використанню енергії [5].

Тимчасове звільнення нових легкових автомобілів від податку на транспортний засіб також пішло на користь як автомобільної промисловості, так і екології.

Крім того, строки одержання спеціальних дотацій особами, які через кризу працювали за скороченим графіком, були подовжені з 12 до 18 місяців. Головна мета, яка при цьому була досягнута, - уникнення звільнень і надання підприємствам можливостей здолати кон'юнктурні коливання [5].

Другий кон'юнктурний пакет обсягом 50 млрд. євро (вступив в дію 5 березня 2009 р.) має підтримати звичайних громадян та підприємництво під час фінансово-

економічної кризи, а також зміцнити економіку країни. Бюджет антикризового пакету №2 відповідає за обсягом 1,5% ВВП ФРН. Метою прийнятого пакету є запобігання спаду виробництва та збереження близько 1 млн. робочих місць, які можуть бути скорочені внаслідок зниження темпів економічного зростання. Значна частина антикризового пакету виділяється на ремонт шкіл, вищих навчальних закладів, будівництво доріг (блізько 18 млрд. євро) [16].

Розглянемо більш детально основні сфери та напрямки дії даного пакету реформ.

Інвестиційна сфера. Основа кон'юнктурного пакету – державна інвестиційна програма вартістю 17,3 млрд. євро. Завдяки їй повинні бути відремонтовані дитячі садки та школи (т. зв. модернізація і санація житлового фонду), інші громадські будинки та дороги. У рамках інвестиційної програми на рівні комун федерація виділила 10 млрд. євро, федеральні землі додатково виділили ще 3,3 млрд. євро. Майже 4 млрд. євро федерація інвестувала в ремонт доріг та інших будинків [5]. В її рамках власникам квартир та будинків надаються субсидії на ремонт будинків з метою приведення їх у відповідність до екологічних та енергозберігаючих норм.

Податкова сфера. Досягнуто домовленість про підвищення тієї частки заробітної плати у розрахунку на кожного члена сім'ї, з якої взагалі не стягується прибутковий податок. У 2009 р. неоподатковуваний податком мінімум було збільшено на 170 євро до рівня у 7834 євро, а, починаючи з 2010 р., встановлено його граничну межу на рівні 8004 євро на рік. Крім того, передбачено зниження податків та відрахувань для громадян на суму 9 млрд. євро та на таку ж суму для економіки. Податкові пільги почали діяти з 1 липня 2009 р. Мінімальна податкова ставка по податку на прибуток була зменшена з 15% до 14%. У такий спосіб у 2009 р. держава знизила податковий тягар громадян на 2,9 млрд. євро, а в 2010 р. – на 6,05 млрд. євро [5, 16].

Слід звернути увагу на те, що у 2008 р. відбулася запланована реформа оподаткування підприємств, метою якої є запобігання подальшому перенесенню виробництва за кордон та забезпечення більш привабливих умов інвестування всередині країни не тільки для підприємств, але й для приватних осіб, що, у свою чергу, привела до скорочення переміщення капіталу за кордон. Зокрема у 2008 р. був скорочений податок на прибуток корпорацій з 25% до 15% та знижено загальне податкове навантаження до рівня 29-31% (до 2008 р. загальна сума податкових відрахувань становила від 38 до 40% від прибутку підприємства) [14].

Збори та відрахування. Були зменшені також віdraхування громадян у каси медичного страхування з 15,5% до 14,9%. В якості термінового та одноразового заходу вирішено виплатити із бюджету малозабезпеченим сім'ям з дітьми по 100 євро на кожну дитину. Крім того, вирішено підвищити дитячі дотації сім'ям, які живуть на соціальних дотаціях. У результаті наймані робітники та роботодавці до кінця 2010 р. заощадили на даних платежах майже 9 млрд. євро. На цю ж суму збільшились федеральні дотації лікарняним касам [5].

Ринок праці. Для того, щоб уникнути звільнень, роботу зі скороченим графіком зробили більш привабливою. Період роботи зі скороченим графіком повинен використовуватися для підвищення кваліфікації. Федеральне агентство з питань праці до 2010 р. взяло на себе сплату внесків роботодавців у фонди соціального страхування на суму 2,1 млрд. євро. Близько 2 млрд. євро були виділені додатково на перекваліфікацію хронічно безробітних [5].

Автомобільна промисловість. Для громадян, які купуватимуть нові автомобілі, було передбачено наступний механізм: той, хто захоче купити новий легковий автомобіль, отримає від держави премію у 2,5 тис. євро. При цьому обов'язкова умова – старий автомобіль має бути мінімум 9-річним, а новий необхідно придбати та отримати у поточному році. Стару автомашину не можна було продавати або утилізувати мінімум рік, що означає сплату за неї податку, хоча й зменшеного. Однак, як вважають експерти, ця премія зумовила також і скорочення виробництва німецьких автомобілів, тому що купувалися в основному іноземні. Крім того, вона негативно вплинула на діяльність виробників коштовних побутових приладів, оскільки придбання нового автомобіля та пов'язані з цим витрати не дозволили потенційним покупцям зайнятися заміною побутової техніки. Програма діяла з 14 січня 2009 р. до кінця 2009 р., а її бюджет склав 1,5 млрд. євро [5, 13, 15].

Програма гарантії та кредитування підприємств. Програма кредитів і гарантій покликана допомогти здоровим, порівняно великим підприємствам, які через кризу не можуть одержати в банках кредити або одержують їх у недостатньому обсязі. На це виділено додатково 100 млрд. євро. Іншими словами, підприємства, яким банки відмовлятимуть у кредитах, отримали гарантії по кредитах від Уряду. Участь держави в капіталі компаній не передбачається [17].

З метою збільшення ділової активності малих та середніх підприємств держава надавала кредитну підтримку виробництву верстатів та устаткування, комп'ютерів та автомобілів. Для цього на 15 млрд. євро було збільшено кредитну програму державного інвестиційного банку «Кредитна установа з питань відбудови» [18]. Ця фінансова установа надає кредити на розвиток малого та середнього підприємництва. Завдяки новим правилам списання інвестиційних витрат з суми оподаткування інвестиції будуть коштувати дешевше та швидше окупатися.

Слід також особливо вказати й на **особливості інституційної складової здійсненіх Німеччиною антикризових регуляторних заходів.**

Структура німецьких державних та наближених до державних банків, відповідальних за стимулювання бізнесу, схожа у цілому з федеральною структурою країни. Найбільший фінансовий інститут, що задіяний у програмах підтримки бізнесу на федеральному рівні, - згадана нами «Кредитна установа з питань відбудови» (її активи більше 400 млрд. євро) [8].

На рівні земель працюють ще 18 банків (у т.ч. по два у Баварії та у Райнланд-Пфальці): їхні сумарні активи складають 360 млрд. євро [8]. До кола завдань цих банків також належать:

- кредитування бізнесу,
- надання позик під заставу часток компаній,
- гарантії по кредитах, взятым компаніями,
- інші фінансові послуги, що надаються стратегічно важливим галузям на пільгових умовах.

При цьому не можна стверджувати, що діяльність зі стимулування бізнесу для німецьких державних банків є збитковою. Так, лише тільки «KfW» видав у першому кварталі 2010 р. кредитів на 60% більше, ніж за аналогічний період попереднього року, і заробив на цьому 575 млн. євро [8].

Крім того, різке зростання потреб у субсидуванні бізнесу в умовах світової фінансово-економічної кризи змусило Уряд Німеччини створювати нові фінансові структури.

Однією зі складових частин програми підтримки економічної кон'юнктури стало заснування Фонду «Німеччина» (нім. «Deutschlandfonds»), що володіє додатково до вже існуючих програмам коштами в обсязі 115 млрд. євро [8]. У такий спосіб передбачається допомогти, у першу чергу, малому бізнесу уникнути потрапляння в ситуацію дефіциту кредитів, зумовлену наслідками економічно-фінансової кризи.

Причому створення такого фонду виявилося більш важливим з психологічної, ніж з економічної точки зору: хоча загальні умови кредитування погіршилися, дефіцит в цій сфері не мав місце. Це витікає з того, що дотепер з фонду було видано кредитів на суму, ледве більше 13 млрд. євро [8]. Проте даний інструмент безперечно допоміг багатьом компаніям пережити найважчу рецесію в історії Німеччини.

Особливо активно зростала кількість мікрокредитів для малих і середніх компаній. На відміну від країн, що розвиваються, де до сфери мікрокредитування відносять позики обсягом у кілька сотень євро, у Німеччині мікрокредитом вважається сукупність позики обсягом від 25 тис. євро. Основними клієнтами подібних програм стали представники малого бізнесу, власники невеликих сімейних компаній: ресторанів, перукарень, ремонтних центрів [15].

Водночас, мікрокредити є лише незначною частиною фінансової підтримки, що надавалась та надається державними та наближеними до державних банками малому і середньому бізнесу. Набагато більш вагомими за обсягами коштів та інструментарієм засобів є програма надання гарантій під взяті бізнесом кредити.

Також важливою стороною процесу подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи у ФРН є взаємодія федераціального центру та федераціальних земель, з одного боку, і здійснення регіонами власної політики в цьому напрямку. Зокрема, одна із найбільш населених і промислово розвинених земель Німеччини Північний Рейн-Вестфалія активно залишає іноземних інвесторів з метою збереження свого промислового потенціалу та нарощування інноваційного сектору. Серед напрямків цієї діяльності можна виділити підтримку та стимулування діяльності університетів і дослідницьких центрів, розвиток страхової галузі, ставку на розвиток нових технологій, співробітництво з державою в вирішенні проблем міжнародного рівня [12].

В результаті реалізації антикризового механізму регулювання економіки Уряду ФРН вдалося на початку поточного року досягти покращення наступних економічних показників та тенденцій розвитку німецької економіки.

Так, соціально-економічні показники розвитку протягом 2010-2011 рр. засвідчили посилення позитивних тенденцій відновлення економіки та її виходу з рецесії з досить високими темпами зростання, що значно перевищили доволі обережні прогнози на тлі погіршення економічної кон'юнктури у 2009 р. і найбільше в повоєнній історії країни падіння ВВП на 4,7% (до у 2397,1 млрд. євро) [11, с. 20].

У 2010 р. ВВП ФРН зріс на 3,6% у порівнянні з 2009 р., що є найвищим показником з моменту об'єднання Німеччини у 1990 р. У середньозважених цінах ВВП у 2010 р. становив 2498 млрд. євро, натомість ВНП – 2527 млрд. євро.

Малий і середній бізнес у роки кризи підтверджив те, що є основою німецької економіки, забезпечуючи її необхідну стабільність. До його сфери належить більше 90% всіх німецьких підприємств, у ньому зайняті 65% всіх працівників. Левова частка компаній – це сімейні підприємства. Їх вирізняє наступність і довгострокове мислення замість короткостроковою гонитвою за прибутком і частою зміною стратегії. Нерідко серед них виявляються т. зв. «Hidden Champions» - маловідомі компанії, але з орієнтацією на світовий ринок і лідеруючі позиції у своїй ніші [6].

Але й великі німецькі концерни теж виходять з кризи на підйомі. Зокрема, автомобільний концерн «BMW» одержав у третьому кварталі 2010 р. найбільший за останній час прибуток. А технологічний концерн «Siemens» у 2010 р. досяг абсолютноного рекорду, продемонструвавши надзвичайні темпи зростання т.зв. «екологічного» портфелю проектів. Будівельна ж індустрія, ремісниче виробництво просили клієнтів перенести свої замовлення на 2011 р. [6].

У перспективних галузях охорони здоров'я й відновлюваних джерел енергії набирають співробітників на вакантні позиції. Достатнього одного погляду на довгий список вакансій на сайті www.juwi.de, що належить інженерному підприємству у сфері відновлюваної енергетики. Це молоде підприємство нещодавно найняло тисячного співробітника, створивши за останні два роки 600 нових робочих місць [6].

Згідно прогнозів, у 2011-2013 рр. очікується динаміка зростання на рівні 2,0-2,25%. Оптимізм німецького Уряду поділяє і т.зв. «п'ятірка мудреців», Спілка німецьких підприємств, Федеральне об'єднання оптової та зовнішньої торгівлі, які прогнозують темпи зростання у 2011 р. на рівні 2,2%, що вдвічі перевищуватимуть середньостатистичні показники за останні 20 років [18].

Відтак, прогнозується суттєвий приріст надходжень до бюджетів усіх рівнів, які, за розрахунками Мінфіну ФРН, у 2010-2012 рр. підвищаться на 61 млрд. євро (15,2, 22,4 і 23,4 млрд. євро, відповідно) і сягнуть у 2012 р. рекордної позначки у 563,2 млрд. євро (у 2008 р. – 561,2 млрд. євро) [18].

Водночас, Уряд ФРН затвердив програму жорсткої економії державних фінансів на суму 80 млрд. євро до 2014 р. Згідно прийнятого у листопаді 2010 р. державного бюджету, у 2011 р. його видатки скоротяться на 12,1 млрд. євро (до 305,8 млрд. євро),

а бюджетний дефіцит знизиться до 57,5 млрд. євро або 2,4% від ВВП (у 2014 р. планується зниження до 24,1 млрд.), тоді як сума надходжень до бюджету федерації у 2011 р. досягне 229,2 млрд. євро [11, с. 15].

Отже, ФРН, першою з країн-членів ЄС, до кінця 2011 р. знову почне виконувати вимоги Пакту стабільності та зростання ЄС щодо дефіциту держбюджету не вище 3% ВВП (3,7% у 2010 р.).

Позитивні тенденції підтверджуються посиленням внутрішньої кон'юнктури ринку та значним зростанням німецького експорту. Пожавлення експорту, у свою чергу, стимулює німецькі компанії здійснювати більш активну інвестиційну політику в інших країнах, зокрема, у КНР. Це свідчить про подолання пессимістичних кризових настроїв і повернення ділової активності. Причому представники німецьких ділових кіл не вважають цей процес втечею капіталу з країни, а, навпаки, - стимулюванням зростання зайнятості та обсягу інвестицій всередині країни.

На початку грудня 2010 р. біржовий індекс ділової активності «DAX», перевищивши позначку у 7000 пунктів, повернув втрачені з червня 2008 р. позиції. Відбувалося істотне зростання й індексу ділової активності «Ifo», що вважається найточнішим барометром німецької економіки: з 95,8 пл. у січні 2010 р. до 109,3 пл. у грудні 2010 р. Рівень інфляції залишився достатньо помірним: споживчі ціни зросли у вересні-грудні 2010 р. на 1,3-1,5% у порівнянні з 0,6-0,8% у січні-лютому 2010 р. (у річному вимірі – 1,0%) [18].

За оцінками експертів, у 2010 р. німецький експорт товарів і послуг досяг 937 млрд. євро, що на 16% вище показників 2009 р., а у 2011 р. обсяги експорту вперше перевищать 1000 млрд. євро, завдяки чому економіка вже у першій половині поточного року має повернутися до докризового рівня.

Втративши у 2010 р. лідеруючі позиції на світових ринках, ФРН й надалі, поряд з КНР, є найбільш успішною торговою державою з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі, що сягає 4,9% ВВП (+6% у КНР, тоді як США мають від'ємне сальдо -2,7% ВВП) [18].

Підвищення кон'юнктури ринку закріпило позитивні тенденції на ринку праці: наприкінці 2010 р. рівень безробіття уперше знизився нижче «психологічно важливої межі» у 3 млн. осіб (2,931 млн. безробітних при 40,7 млн. працюючих і 20,4 млн. пенсіонерів у грудні 2010 р.).

За прогнозами, у 2011 р. кількість безробітних у середньорічному вимірі вперше з 1992 р. не перевищуватиме 3 млн. осіб при зменшенні рівня безробіття з 7,7 до 7,0%, а до кінця 2012 р. знизиться нижче 2 млн. осіб. Це дало змогу Канцлеру ФРН А. Меркель заявити про забезпечення повної зайнятості як головної мети діяльності її Уряду.

Втім, у багатьох секторах економіки, медицині й торгівлі вже нині відчувається дефіцит фахівців, що активізувало дискусію про необхідність лібералізації умов імміграції висококваліфікованих кадрів. Для збалансування фондів пенсійного страхування пенсійний вік підвищено з 65 до 67 років [11].

Крім того, вихід з кризи відбувався за рахунок нарощування державного боргу. У першій половині 2010 року він склав 1,721 млрд. євро, що стало рекордом в історії цієї країни [4]. Виплати по ньому поступаються за своїми розмірами тільки обсягу витрат на соціальну сферу. Зростання державного боргу може привести не тільки до потрясінь в економічній сфері, але й до політичних деформацій у країні. Цю ситуацію загострює той факт, що саме на економіку Німеччини лягли основні тягарі по боргах країн Єврозони. Звідси стає зрозумілою висунута німецькою стороною теза про необхідність введення для кризових країн процедури «банкрутства держав», можливо навіть примусового.

З огляду на прогноз зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів в урядовій коаліції загострилася дискусія щодо зменшення податкового навантаження, передусім на середній клас. Втім, експерти застерігають від бажання зменшити податки та пропонують, зокрема, вирівняти ставку ПДВ до 16,5% (у даний час – 19% для промислової і 7% для продуктової групи товарів).

Крім того, значні дебати в країні викликало рішення німецького Уряду подовжити терміни експлуатації АЕС (у середньому на 12 років) в рамках реалізації Енергетичної стратегії, прийнятої Урядом у вересні 2010 р., яка передбачає:

- скорочення споживання традиційних енергоресурсів (угілля, нафти, газу);
- підтримку розвитку відновлюваної енергетики (частка якої в енергетичному балансі до 2050 р. має зрости до 80%);
- подальше підвищення енергоефективності.

Завдяки реалізації пакету економічних реформ у 2010 р. тривало відновлення банківського сектору. Німецькі банки успішно пройшли «стрес-тести», розглядалися шляхи покращення ситуації в земельних банках, зокрема шляхом їх злиття. При цьому схвалено низку законопроектів щодо реструктуризації системних банків, запровадження спеціального збору з банків, що спрямовуватиметься на подолання фінансових наслідків кризи тощо.

МВФ та ОЕСР теж суттєво покращили власні прогнози щодо економічного розвитку ФРН. За оновленим прогнозом МВФ, зростання ВВП ФРН у 2011 р. становитиме 2,0% (+0,4% до попереднього прогнозу), при цьому оптимістичне корегування прогнозу МВФ для ФРН є найбільшим у порівнянні з будь-якою іншою країною. Відтак, за динамікою зростання вона суттєво випереджатиме інші провідні держави – США, Велику Британію, Францію, Японію, що дає привід експертам й надалі називати Німеччину провідним «локомотивом світової та європейської економіки» [11].

До останніх запропонованих Урядом ФРН заходів у сфері антикризового регулювання економіки слід віднести наступні ініціативи за такими сферами і напрямками [7]:

- Прозорі рейтингові агентства. Процеси оцінки (банківської діяльності та механізму фінансового ринку) повинні стати більш прозорими для того, щоб уникнути в майбутньому конфлікту інтересів усередині рейтингових агентств. Для цього Федеральний Уряд підготував проект «Закону про виконання директиви ЄС стосовно рейтингових агентств», що створює всі необхідні умови для забезпечення прозорості оцінки .

- Жорсткі рамки для системи винагороди. Політика надання винагород менеджерам фінансово-банківських установ і страхових компаній не може створювати небезпеку для

стабільноті цих фінансово-страхових інститутів і фінансової системи у цілому. Ексцеси з окладами збільшили ризики в цих інститутах, тому були запроваджені істотні обмеження. Проте, у 2010 році топ-менеджери інвестиційного банку «Hypo Real Estate», збитки якого у 2009 р. склали 2,2 млрд. євро, отримали бонуси на загальну суму 25 млн. євро, при цьому деякі співробітники банку одержали виплати в розмірі більше одного мільйона євро, незважаючи на те, що доходи керівництва були офіційно обмежені 500 тис. євро. Надалі банки й страхові компанії зобов'язані ввести в себе розмірні, прозорі та спрямовані на довгостроковий беззбитковий розвиток їхньої діяльності системи винагороди. Крім того, наглядові ради банків уповноважуються забороняти в певних випадках виплату відповідних складових частин винагороди.

• Заборона т.зв. «порожніх продажів» (нім. «Leerverkäufe») цінних паперів. Німецький законодавець навесні 2010 р. дозвів, що він також є дієздатним у короткостроковому плані, заборонивши усередині країни «непокриті порожні продажі» акцій і державних облігацій Єврозони. «Порожній продаж» представляє собою продаж на біржі цінних паперів, які продавцю поки не належать. Такий продавець сподівається пізніше купити заздалегідь продане їхнім власником дешевше й нажитися на різниці. Якщо такий продавець спочатку позичив продавані папери на стороні, то продаж називається «покритою» - адже, у продавця є папери, нехай і не свої. А якщо у продавця взагалі не було паперів на момент продажу - навіть позичених, - то продаж називають непокритим, тобто «порожнім». Однак дієвість цієї заборони досить сумнівна: адже ті ж самі папери, як і раніше, можна «у порожній способ» і без «покриття» продати в інших країнах Єврозони та поза нею.

• Крім того, Федеральне відомство з нагляду за фінансовими послугами (нім. «Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht» - «BaFin») одержало право забороняти в кризових ситуаціях подальші угоди з додатковими фінансовими інструментами або з додатковими відсотками. Тим самим, Німеччина навмисно створює труднощі стосовно небезпечних фінансових продуктів, які можуть викликати ринкові відхилення або підсилити, на міжнародному рівні, позиції т.зв. «найзника».

• Регулювання гарантування. ФРН хоче також стати прикладом у сфері регулювання гарантування. Мова йде про те, що банк може тільки тоді інвестувати в гарантування, коли підприємство, що має потребу в цій трансакції, саме, принаймні, зможе сплатити 10% гарантованих ризиків. Ця участь підприємства у відшкодуванні можливих збитків призначена для формування відповідального ставлення до передбачуваних ризиків від угод з гарантуванням. При цьому, Федеральний Уряд сподівається, що й інші держави на європейському просторі наслідують його приклад та запровадять цю ставку участі підприємства в гарантуванні ризиків на рівні від 5% до 10%.

• Чітка процедура фінансового оздоровлення і банкрутства. Федеральний Уряд запропонував проект «Закону про введення особливої процедури реорганізації», а також необхідних для цього правових інструментів нагляду й контролю за реструктуризацією та упорядкованою ліквідацією банків. Відповідно до цього закону наглядова рада банку одержує більше прав на втручання, якщо банк опиняється в кризовій ситуації. Сфери укладання угод з банками, що є системоутворюючими, тобто важливими для забезпечення

життездатності всієї фінансової системи та здійснюючими сильний вплив на її стабільність, повинні надалі передаватися т.зв. «перехідному банку». Для стабілізації фінансового ринку створюється фонд реструктуризації (або антикризового страхування) з необхідними засобами фінансування відповідних заходів. Завдання цього фонду буде полягати в тому, щоб надалі брати на себе підтримку або навіть повний фінансовий порятунок банків, що похитнулися або є системоутворюючими. Для цього планується збирати на рік від 1 до 1,2 млрд. євро [11].

• Особливі збори з німецьких банків. Фонд реструктуризації повинен накопичуватися за рахунок внесків кредитних інститутів. Для цього всі вони повинні сплачувати в Німеччині особливий збір. Цей фонд повинен, насамперед, забезпечити регулюючий вплив для зменшення системних ризиків. Фонд управляє своїми засобами й використовує їх при виникненні загрозливого становища в окремих банках.

• Поступовий захист вкладників. У 2010 р. Федеральний Уряд запропонував проект закону, що покликаний краще захистити вкладників і дозволити зробити ринок капіталів більш функціонально-дієздатним. Крім того, цей закон повинен передати тому, щоб підприємства здійснювали сторонні (і невигідні) для себе нововведення. Консультант вкладників повинен надалі доводити наявність в себе відповідної кваліфікації та реєструватися в спеціальному реєстрі. У сфері т.зв. «срібого» ринку надалі повинні діяти більше суверіні вимоги щодо змісту фінансових угод і здійснюватися контроль механізмів продажу цінних паперів та інших фінансових продуктів [11].

• Надійні для майбутнього відкриті фонди нерухомості. Доволі дискусійна частина згаданого вище проєкту закону – це відкриті фонди нерухомості, які в минулих роках занадто часто потрапляли в кризові ситуації та були, врешті-решт, ліквідовані. Мета Федерального Уряду – забезпечити на майбутнє надійність німецького продукту у сфері капіталовкладень у різні фонди нерухомості.

Підсумовуючи, можна констатувати, що у цілому економічна політика ФРН сприяла формуванню ефективного антикризового механізму, виявленню проблів у системі спостереження та реагування. Серед найважливіших регуляторних заходів щодо стабілізації економіки можна, серед інших, виокремити підтримку банківської системи, малого та середнього бізнесу, допомогу окремим підприємствам та окремим банкам, виділення значних коштів на ремонт шкіл, будівництво доріг та інших найважливіших соціальних і інфраструктурних об'єктів, доплату підприємствам з метою недопущення масових звільнень, стимулювання автомобільної промисловості за допомогою «утильного бонусу» тощо.

Досвід Німеччини у подоланні фінансово-економічної кризи показує, що в сучасних умовах мова повинна йти не стільки про збільшення державного регулювання економіки, скільки про підвищення ефективності дій держави, розумності та виваженості її рішень. Навіть найцикініші наміри щодо збереження робочих місць, порятунку підприємств, недопущення соціальної напруги можуть привести до ще більших проблем, якщо замість корегування ситуації та пошуку раціональних рішень будуть тільки виділятися державні субсидії.

Література:

1. Власова О. Абсолютно свободная торговля // «Обзоры стран» №8 (40). - 26 октября 2009 // http://expert.ru/countries/2009/08/svobodnaya_torgovlya
2. Лапин Д., Шадрина О. Фобии кризиса // «Эксперт Сибирь». - №19 (248). - 25 мая 2009 // http://www.expert.ru/siberia/2009/19/antikrizisnye_mery
3. Макроэкономическая статистика. Германия // <http://quote.rbc.ru/macro/indicator/26/224.shtml> 24.10.2010г
4. Малкина М.В. Государственное регулирование в условиях экономического кризиса: опыт Германии // <http://www.ibl.ru/konf/021210/7.html>
5. Меры против кризиса. Важнейшие цифры и факты по коньюнктурным пакетам I и II. - 29.01.2009 // <http://www.magazin-deutschland.de/ru/business/companiesindustries/article/article/massnahmen-gegen-die-krise.html>
6. Орт М. Германия на подъеме. - 17.11.2010 // <http://www.magazine-deutschland.de/ru/artikel-en/article/article/deutschland-im-aufschwung.html>
7. Регулирование финансового рынка в Германии. Разъяснения Федерального министерства финансов Германии // http://exrus.eu/index.php?option=com_myblog&show=2010-12-14-17-28-39.html&Itemid=2
8. Сумленный С. Адресно и повсеместно // «Эксперт Урал». - №27 (428). - 12 июля 2010 http://www.expert.ru/ural/2010/27/podderzhka_biznesa
9. Сумленный С. Вынырнуть из кризиса // «Обзоры стран». - №8 (40). - 26 октября 2009 // http://www.expert.ru/countries/2009/08/vynurnut_iz_krizisa
10. Bassanini A., Duval R. Unemployment, institutions, and reform complementarities: reassessing the aggregate evidence for OECD countries. - Oxford Review of Economic Policy, Oxford University Press. - Vol. 25(1). - pp. 40-59.
11. Bosch G. Dismissing hours not Workers - Work-sharing in the economic crisis, // Heyes J., Rychly L. (Hg) Labour Administration and the Economic Crisis: Challenges, Responses and Opportunities. - ILO, Genf, 2010. - pp. 11-26.
12. Germany: 2008 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement: Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Germany, Januar 2009 // IMF Country Report No. 09/15. - January 2009 // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr0915.pdf>
13. Horn G., Hohlfeld P., Truger A. Höheres Tempo erforderlich. Zu den Wirkungen des Konjunkturpakets II. // IMK Policy Brief. - Januar 2009 // http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_pb_1_2009.pdf
14. Horn G., Sturm S., van Treeck T. Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III). Die Rolle der Ungleichheit // IMK Report 41. – 2009 // http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_41_2009.pdf
15. Joebges H., Schmalzbauer A., Zwiener, R. Der Preis für den Exportweltmeister Deutschland. Reallohnrückgang und geringes Wirtschaftswachstum // IMK Studies, 4. – 2009 // http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_study_4_2009.pdf
16. Möller J., Walwei U. Krisenanalyse und Empfehlungen – Das deutsche Arbeitsmarktwunder auf dem Prüfstand. - IAB-Forum, Spezial 2009. - S. 4-11.
17. Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (I) – Wie die Krise entstand und wie sie überwunden werden kann // IMK Report 38. – 2009 // http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_38_2009.pdf
18. Wirtschaftspolitik belebt Konjunktur. IMK-Prognose der wirtschaftlichen Lage 2010. – Dezember 2009 // http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_45_2009.pdf

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів України. Здійснено оцінку стану сучасних міжбюджетних відносин. Доведена необхідність подальшої державної підтримки розвитку малого підприємництва для зростання доходів органів місцевого самоврядування.

The problems of the financial providing of socio-economic development of regions in Ukraine are considered. The estimation of modern interbudgetary relations is carried out. The necessity of subsequent state support of development of small enterprise for growth of profits of local self-government is proved.

Ключові слова: фінансова політика, місцеві бюджети, бюджетна політика, міжбюджетні відносини, бюджетне регулювання.

Keywords: financial policy, local budgets, fiscal policy, interbudgetary relations, budgetary adjusting.

Проблеми фінансово-економічних взаємовідносин регіональних і центральних органів влади є надзвичайно актуальними для України. Оскільки відсутність обґрунтованої фінансової політики регіонального розвитку держави призвела не лише до зростання диспропорцій та загострення економічних і соціальних проблем, але й до появи і посилення суттєвих економічних і суспільно-політичних суперечностей розвитку України.

Зміцнення державності України вимагає створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням загальнодержавних та місцевих фінансових ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання можливих ускладнень у соціально-економічному розвитку конкретного регіону.

Питанням фінансового забезпечення місцевого розвитку присвячено праці В. Геєця, В. Зайчикової, О.Кириленко, І. Луніної, І. Лютого, В. Тропіної та інших. Проте, незважаючи на значну кількість наукових робіт з цієї проблематики, на сьогодні актуальними залишаються дослідження щодо визначення ролі держави у фінансовій підтримці соціально-економічного розвитку регіонів. Саме це зумовлює мету статті – обґрунтувати необхідність залучення фінансових ресурсів держави для посилення рівня розвитку конкретних регіонів та з'ясувати основні напрями сучасної фінансової політики регіонального розвитку в Україні.

Нерівномірність регіонального розвитку і суттєва диференціація рівня життя мешканців на території країни створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожують її територіальній цілісності та стримують динаміку соціально-економічного зростання країни, уповільнюють та знижують ефективність ринкових перетворень. За цих обставин державна регіональна фінансова політика повинна бути націлена на створення умов підвищення конкурентоздатності регіонів як основи

динамічного розвитку та зменшення значних диспропорцій між ними у продуктивності, зайнятості та стандартами життя. Ефективне управління регіональним розвитком потребує розробки адекватних методів і механізмів, серед яких важливе значення має система інструментів бюджетного регулювання. Упроваджуючи будь-яку модель міжбюджетних відносин, центральна влада вирішує проблеми, пов'язані зі значними територіальними відмінностями у рівнях економічного та соціального розвитку і доброту населення.

Реаліями часу є нові принципи державної бюджетної політики та податкового регулювання, що передбачають економічну самостійність бюджетів усіх рівнів, їх реальне формування на стабільній нормативній базі; необхідність узгодження самостійних бюджетів із фінансуванням державного бюджету; раціональне поєднання інтересів доходної частини бюджету та стимулювання роботи підприємців на основі нового Податкового кодексу.

Основними питаннями сьогодення є подолання наслідків фінансової кризи, пошук оптимального співвідношення ринкових та державних важелів у вирішенні регіональних проблем, обґрунтування необхідного фінансового забезпечення регіонального розвитку.

Вибір інструментів державного впливу залежить від різних як внутрішніх так і зовнішніх чинників, зокрема:

- державної стратегії економічного і соціального розвитку;
- специфіки та статусу регіонів;
- рівня децентралізації влади та автономії місцевої влади;
- політичної ситуації у державі (чи політичні рішення мають адміністративну здійсненість) [1, с.7].

Таких інструментів є чимало, але ключовими інструментами впливу є розвиток підприємництва, податкове регулювання, міжбюджетні відносини.

На сьогодні в Україні сформувалося ставлення до державних цільових програм як до певної фінансової підтримки окремих галузей чи регіонів, що, своєю чергою, зумовило жорстку конкуренцію за бюджетні кошти. В умовах нераціонального регулювання міжбюджетних відносин державні цільові програми часто стають для місцевих органів влади досить привабливим засобом залучення державних ресурсів на регіональні потреби. Це, зокрема, відноситься до програм розвитку житлово-комунальної сфери та більшості програм із відродження історичної спадщини. Водночас, зважаючи на постійний дефіцит місцевих бюджетів та високу централізацію бюджетних коштів, такий спосіб залучення державних фінансів на регіональному рівні фактично залишається єдиним у контексті фінансування значних проектів розвитку інфраструктури конкретного міста чи регіону.

Важливим інструментом впливу на вирішення проблем регіонів є місцеві бюджети та міжбюджетні відносини.

За даними Державного казначейства України, у 2009 році до дохідної частини місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) загального та

спеціального фондів разом надійшло 71.0 млрд. грн., що на 3.8%. або на 2.8 млрд. грн. менше, ніж відповідний показник минулого року [2].

Рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами на 2009 рік склав 90.7 % (у 2008 році - 97.8 %). Обсяг сукупних видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за 2009 рік становив 127.1 млрд. грн., що практично відповідає показнику 2008 року. Планові показники, затверджені місцевими радами на 2009 рік виконано на 92.4 %. (у 2008 році - на 94.2 %). у т.ч. за видатками загального фонду - 94.9 %. спеціального фонду - 80.3 %.

Понад 86.8 % усіх видатків місцевих бюджетів у 2009 році були спрямовані на фінансування захищених статей видатків, що на 4.6 в. п. більше за аналогічний показник 2008 року. Водночас найбільші зміни у структурі видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією пов'язані зі збільшенням на 3.4 в. п. часток видатків на оплату праці з нарахуваннями, - до 55.2 % від усіх видатків місцевих бюджетів і на оплату комунальних послуг та енергоносіїв - на 1.4 в. п., до 7.1 %. Також варто вказати на зменшення на 1.0 в. п. частки видатків на поточні трансфери населенню.

Капітальні видатки профінансовано у розмірі 2.8 млрд. грн., їх обсяги зменшилися на 57,0 % порівняно з відповідними показниками 2008 року. Капітальні видатки профінансовано на 78,4 % від плану на 2009 рік. їх частка у структурі загального фонду зменшилася порівняно з показниками попереднього року та склала 2.6 % [3].

Доходи бюджету розвитку місцевих бюджетів за 2009 рік склали 4.0 млрд. грн., що на 56.5 % менше, ніж відповідний показник попереднього року. Це привело до скорочення частки таких доходів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів до 5.7 %, що є меншим за аналогічний показник 2008 року на 6.8 в. п. Основними джерелами доходів бюджету розвитку є кошти, одержані із загального фонду бюджету (1 343,6 млн. грн.), надходження від продажу землі (1 301.0 млн. грн.) та надходження від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності (1 271.1 млн. грн.). Однак порівняно з показниками 2008 року спостерігається зменшення їх номінальних обсягів на 69.9 %, 49.0 % та 37,3 % відповідно.

Крім зазначених джерел надходжень, до бюджету розвитку включаються й інші види доходів: дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, пая) господарських товариств: відсотки за користування позиками, що надавалися з місцевих бюджетів: субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів. За підсумками 2009 року надходження від цих джерел разом за всіма місцевими бюджетами становлять лише 109,0 млн. грн., або 2.6% усіх доходів бюджету розвитку. їх обсяг зменшився на 47,4 %.

За 2009 рік обсяг видатків бюджету розвитку місцевих бюджетів зменшився на 51.0% та склав 3.8 млрд. грн. їх частка у загальній структурі видатків місцевих бюджетів зменшилася на 3.1 в. п. та становила 3.0 % (рис. 1) [3].

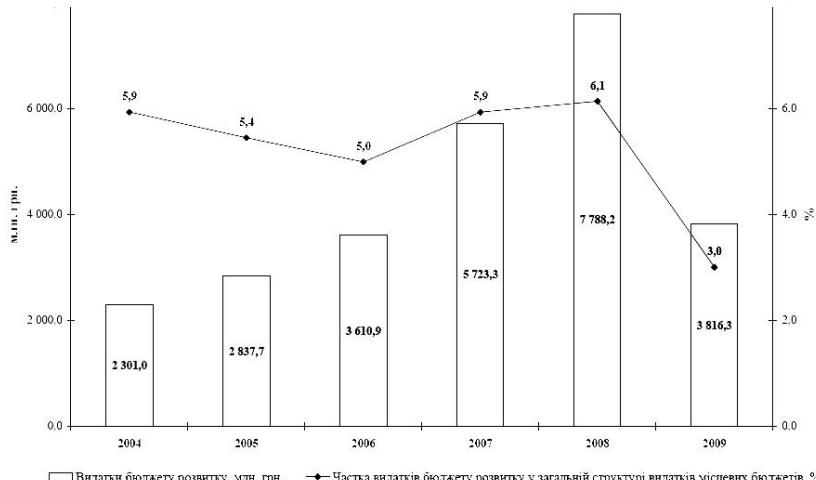


Рис. 1. Динаміка видатків місцевих бюджетів розвитку у 2004-2009 рр.

Найбільшу частку видатків бюджету розвитку - 86.5 % становлять капітальні вкладення. За даними 2009 року такі видатки в цілому по Україні скоротилися на 54.2 % і склали 3,3 млрд. грн. Зменшення обсягу видатків бюджету розвитку за 2009 рік більш ніж вдвічі було викликане зменшенням капітальних субсидій з Державного бюджету.

Найбільше видатків розвитку здійснюється із бюджету м. Києва: за 2009 рік вони склали 810,7 млн. грн. або 21,2% видатків бюджету розвитку всіх місцевих бюджетів (у 2008 році - 28.0 %). Також значно більшими щодо решти регіонів за підсумками 2009 року є видатки розвитку Донецької (416.6 млн. грн.), Львівської (369.4 млн. грн.), Одеської (240.2 млн. грн.) та Запорізької (195.8 млн. грн.) областей [3].

Щодо розподілу субвенцій з державного бюджету між місцевими бюджетами на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, заходів з попередження аварій і запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах комунальної власності, в тому числі на ремонт і реконструкцію теплових мереж і котелень, то він здійснювався прямо пропорційно до чисельності населення, яке проживало в регіонах. Такий підхід до розподілу субвенцій є дуже спрощеним, оскільки при цьому важко врахувати реальну потребу в інвестиційних ресурсах, що не створює стимулів до їх ефективного використання [4, с. 71].

На сьогодні основними проблемами у сфері міжбюджетних відносин є: низька якість послуг, що надаються на місцях; видатки більшості сільських бюджетів на виплату заробітної плати й нарахування на неї становлять понад 90%; зношеність інфраструктури. Комунальна інфраструктура зношена більше ніж на 60%. За

розрахунками Світового Банку протягом наступних 10 років місцева інфраструктура вимагатиме інвестицій на 29 млрд. дол. США [5].

На нашу думку, основними причинами існування цих проблем є:

- низька фінансова незалежність місцевих органів самоврядування. Саме дефіцит фінансових ресурсів на виконання делегованих повноважень знижує відповідальність місцевої влади за якість послуг, що надаються;
- обмеженість у доступі до запозичень, що унеможливлює для більшості місцевих бюджетів використання запозичень для здійснення інвестицій на місцях;
- низький рівень державного фінансового контролю за витратами коштів місцевими органами влади. На місцевому рівні де-факто відсутній зовнішній аудит, а внутрішній проводиться з недостатньою комплексністю й системністю.

Для вирішення цих проблем пропонується вирішення таких завдань:

- підвищити фінансову незалежність місцевих бюджетів і рівень фінансової забезпеченості делегованих повноважень;
- підвищити рівень автономності місцевих бюджетів щодо здійснення видатків та ефективність використання бюджетних коштів;
- упорядкувати міжбюджетні відносини (оптимізація розподілу видаткових повноважень, удосконалення порядку розподілу трансфертів);
- збільшити інвестиційні ресурси місцевих бюджетів.

Окрім вищезазначеного, дієва бюджетна політика на рівні регіону передбачає здійснення ефективної регіональної податкової політики.

Регіональні органи місцевого самоврядування в Україні на сьогодні не наділені правом надання податкових пільг, правом повного звільнення від оподаткування тих підприємств, які відчувають фінансові труднощі, але виготовляють конкурентоспроможну продукцію, а також правом надання пільгових преференцій малому та середньому бізнесу.

Не виправдовує себе і повинна бути змінена існуюча на сьогодні система місцевих податків і зборів. Такий висновок обґрунтовується як питомою вагою таких податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, обмеженою базою оподаткування, неефективністю адміністрування більшої частини з переліку місцевих податків і зборів для всіх територіальних громад. До шляхів підвищення ефективності реалізації фінансової політики регіональних органів влади і місцевого самоврядування належить надання обласним радам повноважень податкового регулювання економічного розвитку території, що сприятиме реалізації принципу фінансової самостійності місцевого самоврядування в Україні.

Варто наголосити на основних шляхах підвищення ефективності бюджетного регулювання на рівні регіону, якими на нашу думку є:

- відхід від "вузького" трактування принципу самостійності бюджетів, установлення власних доходів обласних бюджетів;

- широке використання програмно-цільового підходу до планування видатків обласного бюджету, визначення пріоритетів розвитку кожної галузі, що утримується з обласного бюджету.

Важливо, щоб ці задекларовані заходи були впровадженими у практику. Необхідно розширювати автономію та самостійність місцевих бюджетів, а збільшення їхньої доходної частини стане головним чинником у мотивації щодо підвищення ефективності розвитку регіонів.

Місцева влада для виконання поставлених цілей змушена постійно заливати ресурси недержавного сектору: підприємницьких структур, громадських організацій, населення, а тому є зацікавленою у розвитку підприємництва як основи ресурсної бази регіонів.

Підприємництво виконує особливу функцію в економіці країни, сутність якої зводиться до оновлення економічної системи загалом, створення інноваційного середовища, і стає тією силою, що прискорює рух до ефективності, раціоналізації та постійної модернізації економічних процесів.

Розвиток підприємництва на сьогодні створює широкі можливості більш повного використання знань, вмінь, навичок населення для підвищення його добробуту та усунення дисбалансу попиту та пропозиції товарів та послуг. Переваги невеликих підприємств проявляються у їхній гнучкості, здатності швидко реагувати на потреби ринку, швидко оновлювати асортимент продукції. Малі та середні підприємства утворюють особливий механізм саморегулювання економіки. Вони здатні не лише збільшувати зайнятість, створюючи додаткові місця, а й суттєво впливати на формування бази фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку конкретного регіону чи одиниці самоврядування.

У 2008 р. малі підприємства виробили майже 16,1% від усієї реалізованої української продукції, у 2007 р. - 18,1%. У 2009 р. призупинилося відкриття нових малих підприємств та приватного підприємництва. У регіонах свою діяльність припинило на 10 - 25% більше підприємців, ніж у 2008 р. За оцінками експертів на початок 2010 р. кількість малих підприємств становила приблизно 2,6 млн.

Відтік з малого бізнесу зумовлений кількома факторами. Зокрема, частина підприємств, які де-факто не працювали (підприємці лише сплачували єдиний податок), були ліквідованими офіційно. Друга частина - це ті, хто не зміг подолати зниження попиту, зростання цін на імпортні товари, виконання кредитних зобов'язань, а тому припинили свою діяльність. Основними прорахунками менеджменту таких підприємств були відсутність планування діяльності та розвитку.

До кризи 57% малих підприємств працювало у семи регіонах, при цьому 20% припадало на Київ. Сьогодні є відчутною міграція малого та середнього бізнесу з великих міст у провінцію. Це пояснюється нижчими орендними ставками, менш жорсткою конкуренцією, ненасиченістю окремих ринків [1, с.5].

Нерозвиненість сектора фінансових послуг, низький рівень розвитку господарської інфраструктури (зокрема, засобів комунікації тощо), а також низький споживчий попит створюють значний бар'єр для розвитку малих підприємств. Великою проблемою є залучення фінансування, оскільки такі підприємства звичайно мають недостатньо власного капіталу, неспроможні випускати облігації і мають труднощі із забезпеченням застави для банківських кредитів. І хоча така ситуація характерна для малого та середнього підприємництва всіх країн, становище в Україні є особливо гострим, тому що ринки капіталів загалом недостатньо розвинуті, а спеціальна політика мікрофінансування потребує удосконалення.

Також малий і середній бізнес не має широкого доступу до банківського фінансування через високі вимоги банків до кредитування. Відсутність майнової застави, кредитної історії, гарантій, яких вимагають банки, розміри існуючих кредитних відсоткових ставок - це ті основні перепони, які перешкоджають отриманню фінансових ресурсів, насамперед, підприємцям-початківцям. Одним із першочергових завдань є спрощення доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до фінансових ресурсів.

Зокрема, державна підтримка підприємництва може передбачати забезпечення доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до недорогих бюджетних фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів за пріоритетними напрямами, передбаченими Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2015 р.

У Програмі економічних реформ України на 2010 - 2014 рр. визначено основну проблему розвитку малого бізнесу: потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою в Україні через незадовільний бізнес-клімат. За результатами міжнародних досліджень Світового банку "Ведення бізнесу - 2010" і "Рейтинг глобальної конкурентоспроможності" Всесвітнього економічного форуму за простотою ведення бізнесу Україна посідає 142 місце зі 183 країн світу, а за показником ефективності податкової системи країна знаходиться в самому кінці списку - на 181-му місці [3].

У контексті запропонованих реформ передбачено запровадити податкові канікули для малого бізнесу до кінця 2012 р. Звичайно, цей крок значно покращить фінансові позиції підприємництва, підвищить ефективність його діяльності. Водночас задекларовано скорочення сфері застосування спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, що може негативно вплинути на їхню подальшу діяльність.

Зокрема, з метою забезпечення справедливості оподаткування передбачається скоротити податкові пільги через: перегляд критеріїв застосування спрощеної системи оподаткування, виключення зі спрощеної системи оподаткування тих видів діяльності, що є високорентабельними або доходи від яких є переважно пасивними, виключення з переліку обов'язкових платежів, що замінюються єдиним податком, плати (податку) на

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

землю, збору за спеціальне використання ресурсів і внесків до Пенсійного фонду України, подальше зменшення кількості малоефективних податків і зборів тощо [5].

Ці та інші заходи щодо малого підприємництва можуть привести до ще більшої тінізації доходів. Влада повинна провадити виважену податкову політику щодо малого та середнього бізнесу, адже стабільно поповнювати бюджет здатний лише ефективно господарюючий виробник. Середній та малий бізнес має великий потенціал для створення нових робочих місць, наповнення товарних ринків, посилення інноваційних процесів, є основою формування середнього класу. Малий бізнес оперативніше освоює новітні технології виробництва, є стимулятором упровадження науково-технічного прогресу, з'являються досвідчені управлінці [1, с.6].

Ще одним ключовим інструментом стимулювання розвитку економіки регіонів є податкові пільги. Оскільки вони за своєю сутністю є прихованою формою субсидіювання платників державою, умовно їх можна назвати податковими витратами.

Серед найбільш поширених є такі види податкових пільг:

- повне або часткове звільнення від сплати деяких податків;
- податкові знижки для окремих підприємств, галузей, регіонів;
- неоподатковуваний мінімальний рівень прибутків;
- виключення з оподатковуваних прибутків деяких витрат платників податків;
- повернення раніше сплачених податків (податкова амністія) та ін.

Втрати місцевих бюджетів внаслідок пільгового оподаткування зображені у табл. 1 [6].

Таблиця 1. Втрати місцевих бюджетів внаслідок пільгового оподаткування

Назва податку	Сума, тис. грн.
Плата за землю	641 434,11
Податок з власників транспортних засобів	67 134,29
Податок на прибуток підприємств	4 650,26
Збір за забруднення навколошнього природного середовища	1 451,52
Інші місцеві податки і збори	8 108,61
Всього	722 778,79

Податкова політика у сфері надання пільг за принципом територіальної вибірковості порушує засади надання рівних умов господарювання. Надання значних пільг окремим регіонам України з метою підтримки їх стрімкого та довгострокового розвитку не приносить бажаного результату, тим більше створює нераціональний розподіл пільг по всій території України.

За прогнозами асоціації міст України, у зв'язку зі змінами, що передбачені новим Податковим кодексом, ухваленим 7 жовтня 2010 року у першому читанні щорічні втрати місцевих бюджетів можуть скласти 2,2 млрд. грн. Тому Кабінет міністрів України готове ресурси для компенсації можливих тимчасових втрат державного бюджету після набуття чинності Податкового кодексу. Враховуючи те, що обсяг наданих пільг в межах

надходжень місцевих бюджетів є незначним, податкові інструменти соціально-економічного розвитку регіонів в Україні не використовуються в повній мірі.

Загалом, основним завданням для України є необхідність розробки та впровадження дієвої фінансової політики розвитку регіонів, ефективність якої залежить від правильного вибору напрямків та засобів державного регулювання.

На нашу думку, серед форм державного регулювання темпів і пропорцій розвитку регіонів доцільно активніше використовувати такі економічні важелі, як цільові державні інвестиції, створення фінансових фондів розвитку регіонів, відповідні заходи фіскальної політики, бюджетного регулювання, спрямовані на оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів і відповідних повноважень між державним та місцевими бюджетами.

Одним із найважливіших напрямів розробки та реалізації регіональної економічної політики є визначення перспектив розвитку кожного регіону, його цільової функції із загальнодержавних позицій. Орієнтація на більшу бюджетну самостійність регіонів для вирішення внутрішніх проблем територій вимагає використання ефективних бюджетно-податкових інструментів. Державна підтримка регіонам повинна здійснюватися на основі оптимального поєднання національних та регіональних інтересів.

Реалізація реформ у сферах підприємництва, міжбюджетних відносин, податкової системи ставить нові завдання щодо підвищення ефективності застосування різноманітних інструментів регіонального розвитку та державного впливу у цій сфері.

Література:

1. Бліщук К. Інструменти державного впливу на регіональний економічний розвиток / К. Бліщук // Демократичне врядування. - 2010. - № 1.- С.4-9.
2. treasury.gov.ua – офіційний сайт Державного казначейства України.
3. www.ibser.org.ua – сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень.
4. Малиняк Б. Механізм надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам в умовах становлення громадянського суспільства / Б. Малиняк // Світ фінансів. - 2009. - № 4. - С. 69-82.
5. Закон України «Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» від 20 травня 2010 року № 2278-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. www.sta.gov.ua - офіційний сайт Державної податкової адміністрації України.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В статті соціальний захист розглядається у контексті соціальної політики та державного управління в цій сфері, що дозволяє розробляти пропозиції та конкретні заходи стосовно удосконалення як складових підсистем і окремих іх елементів, так і самої системи в цілому.

Article-social protection in the context of social policy and public administration in this area, which allows the development of proposals and action to improve both their subsystems and individual components and the system as a whole.

Ключові слова: соціальний захист, провідні його принципи та їх класифікація.

Keywords: social protection, leading to his principles and their classification.

Відсутність міцної економічної бази для забезпечення соціального та людського розвитку поряд із внутрішньою кризою на тлі глобальної економічної кризи висувають нові вимоги до захисту населення та якості державного управління. Глибоке реформування економіки України протягом останнього періоду потребує модернізації та оновлення концепції соціального захисту населення, яка є однією з найважливіших проблем становлення українського суспільства за умов глибоких ринкових зрушень у національній господарській системі. Негативні наслідки соціально-економічної трансформації, яка відбувається без необхідних запобіжних механізмів, призвели до різкого падіння життєвого рівня більшості населення України. Але ж існуюча система соціального захисту населення, створена за радянських часів, більш не відповідає вимогам сьогодення. З іншого боку, особливості сучасного соціально-економічного стану України не дозволяють автоматично перенести ті чи інші заходи у сфері соціального захисту населення, які з успіхом функціонують в розвинених країнах Західної Європи та Америки.

В цих умовах загострюється протиріччя між зростаючою потребою суспільства у розгалужений, гнучкий, науково обґрунтований системі соціального захисту та відсутністю не тільки відпрацьованих механізмів і принципів, а навіть самої концепції, тобто цілісного уявлення про відповідну систему соціального захисту періоду глибоких ринкових зрушень, яка до того ж враховувала б національний менталітет.

Незважаючи на те, що останнім часом проблеми соціального захисту населення привертають увагу різних фахівців та експертів з соціальних питань, на сьогодні системний аналіз у науці державне управління цієї сфери відсутній. Причиною цього виступають чинники як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Негативну роль відіграє і відсутність доступного банку відповідної соціальної та соціально-економічної і соціологічної інформації.

Критичний погляд на ступінь теоретичної та практичної проробки проблем соціального захисту населення та наукова розробка конструктивних пропозицій щодо

їх подолання. Закладення концептуальних основ соціального захисту населення, визначення категорій, апарату, понять, термінів, основних складових та принципів.

У сучасних умовах розвитку суспільства якість вирішення найбільш гострих проблем соціального захисту населення, безпосередньо залежить від дослідницького підходу до державного управління, вміння вивчати проблеми, визначати їх чинники та наслідки. Складовою вказаної проблеми є вивчення та аналіз ключових понять, термінів і встановлення визначеності самої системи соціального захисту населення. Актуальність виділення та наукового дослідження понятійного апарату "соціальний захист населення" обумовлена, перш за все, зростанням уваги вчених і фахівців-дослідників до пріоритетних проблем соціальної політики, що дозволяє розробляти пропозиції з удосконалення як самої підсистеми, так і системи соціального захисту в цілому. Слід зазначити, що специфічною особливістю вирішення окремих проблем соціального захисту населення України є їх тісний взаємозв'язок з пріоритетними напрямами удосконалення соціальної політики, що потребує відповідного відпрацювання як теоретичних (уточнення поняття, термінів, розробка принципів, встановлення визначеності системи тощо), так і практичних проблем щодо впровадження ефективних заходів соціального захисту, визначення принципів їх взаємодії, скоординованості та забезпечення реалізації. Несформованість, або нечітка, багатоваріантна спрямованість стосовно розкриття сутності та змісту понятійного та термінологічного апарату соціального захисту ускладнюють вирішення відповідальних завдань соціальної політики.

Визначення змісту понять є вкрай необхідним для формування системи забезпечення соціально-економічної захищенності особи. Разом з цим потребують розкриття і поняття, що пов'язані з кількісними та якісними показниками захищенності.

В цьому зв'язку на основі детального вивчення деяких вітчизняних та зарубіжних джерел наукової інформації нами здійснена оцінка існуючих понять "соціальний захист населення". При аналізі термінів увага приділялась складовим змісту даного поняття та системоутворюочому фактору соціального захисту. Відповідні дані щодо вказаної оцінки понять наведені у табл. 1. За визначенням Н.Н. Абакумової, "соціальний захист розглядається як комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працевздатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію" [1].

В наведеному понятті соціального захисту працюючого населення немає відображення ролі держави та її гарантій, обов'язків власника підприємства, фінансових аспектів різних видів реабілітації здоров'я та працевздатності робітників (реабілітація повинна бути безкоштовною з точки зору соціального захисту працівника). У терміні визначається лише необхідність економічного захисту у випадку тимчасової втрати працевздатності. Але нерідко у виробництві наслідком невідповідності умов праці системі стандартів безпеки праці робітники втрачають

працездатність і здоров'я на більш тривалий період і стають інвалідами. Останнє у терміні не знайшло свого відбиття.

Більш широкий зміст та системний характер поняття "соціальний захист" знаходить своє втілення у терміні "соціальний захист", який пропонує А.Г. Антипов [2]. Звертає увагу той факт, що термін не містить системоутворюючого фактору соціального захисту. Не має в ньому місця для об'єкту соціального захисту – людини, або соціально незахищених верств населення.

О.Ф. Новіковою соціальний захист розглядається з позицій забезпечення соціальної безпеки, яка одночасно є системоутворюючим фактором соціального захисту: "це процес (дія) з досягнення соціальної безпеки" [3]. В інших дослідженнях О.Ф. Новікової соціальний захист розглядається як "система та механізм соціально-економічних, правових гарантій, що забезпечують суспільно нормальний рівень розвитку особистості і суспільства".

Групою авторів за участю О.Ф. Новікової соціальний захист населення наданий як "комплекс заходів з виявлення чинників, обумовлюючих соціальний ризик, оцінки і реалізації можливостей впливу на ці чинники на різних етапах їх виникнення і розвитку та по забезпечення соціальних гарантій на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку". Отже системоутворюючим фактором соціального захисту є соціальні гарантії на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку. Людина як мета та головний чинник суспільного розвитку визначається в більшості країн світу як об'єкт соціально-економічної політики. Цьому сприяли концепція «базових потреб» та можливостей розвитку людини як критерію добробуту населення та ефективності соціально-економічної політики. Розвиток людини передбачає розширення свободи вибору, створення умов для довготривалого, здорового, наповненого творчістю життя населення. Сама ж Концепція людського розвитку конкретизує започаткований нею зміст базових можливостей людини та її вибору. З цього витікає необхідність законодавчого закріплення державовою величин (показників) допустимого ризику, що відповідають даним економічним умовам розвитку суспільства [4]. Міжнародний досвід профілактики порушень здоров'я свідчить про необхідність законодавчої регламентації рівнів допустимого ризику (РДР) їх розвитку. Наприклад, у Нідерландах індивідуальний ризик відносно факторів, що не мають порогу дії і призводять до небезпечних для здоров'я наслідків, прийнятий на рівні законодавчих органів цієї країни і становить 10^{-8} на рік. Аналіз свідчить, що необхідною основою для запровадження заходів у галузі соціального захисту є Конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці (МОП), які містять найбільш оптимальні положення та нормативи трудових прав і соціальних гарантій працюючих, що діють у багатьох державах світу і розповсюджуються шляхом їх прийняття (ратифікації) у інших країнах [5].

Таблиця 1. Оцінка деяких існуючих понять "Соціальний захист населення"

Поняття	Зміст даного поняття	Автор поняття	Системоутворюючий фактор соціального захисту
Соціальний захист	Комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі труда, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працевздатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію	Абакумова Н.Н.	Право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримка робітників та їх сімей
Соціальний захист населення	Сукупність соціально-економічних відносин, що включає у себе комплекс соціальних гарантій законодавчо-закріплених прав і забезпечуючих підсистем	Антипов А.Г.	Визначення не містить системоутворюючого фактору соціального захисту
Соціальний захист	Процес (дія) по досягненню соціальної безпеки	Новікова О.Ф.	Системоутворюючим фактором є соціальна безпека
Соціальний захист населення	Комплекс заходів з виявлення чинників, що обумовлюють соціальний ризик, оцінки і реалізації можливостей впливу на ці чинники на різних етапах їх виникнення і розвитку та по забезпечення соціальних гарантій на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку	Новікова О.Ф.	Соціальні гарантії на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку
Соціальний захист населення	Захист людей, їх життя, здоров'я тощо у ситуаціях, які мають різне походження	Концепція (основи державної політики) національної безпеки України	Життя та здоров'я людей у різних ситуаціях. Не визначений вид захисту, не дається розшифровка ситуацій та їх природа
Соціальний захист	Сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу	Шклярський Ю.	Забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, а також у випадку зменшення або втрати доходу
Соціальний захист	Система та механізм реалізації соціально-економічних і правових гарантій, що забезпечують суспільно нормальні рівень розвитку особистості і суспільства	Новікова О.Ф.	Суспільно нормальний рівень розвитку особистості і суспільства
Соціальний захист	Діяльність щодо попередження, пом'якшення та скасування факторів соціального ризику	Новікова О.Ф.	Попередження, пом'якшення та скасування факторів соціального ризику

Продовження табл. 1

Поняття	Зміст даного поняття	Автор поняття	Системоутворюючий фактор соціального захисту
Соціальний захист	<p>У широкому значенні – це діяльність держави по втіленню у життя мети та пріоритетних завдань соціальної політики, реалізації сукупності законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, які забезпечують кожному члену суспільства додержання найважливіших соціальних прав, у т.ч. на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості.</p> <p>Перехід до ринкових відносин потребує кардинальної зміни діючого механізму соціального захисту.</p> <p>У вузькому значенні – це комплекс цілеспрямованих конкретних заходів економічного, правового та організаційного характеру для підтримки найбільш незахищених верств населення, у т.ч. і перш за все від негативних проявів (наслідків) процесів перехідного періоду у здійснені реформ та руху до ринку</p>	Валовий Д.В. та співавтори	Соціальні права, у т.ч. на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості. Негативні прояви (наслідки) процесів перехідного періоду у здійснені реформ та руху до ринку
Соціальний захист населення	Системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи	Борецька Н.П.	Різноманітні форми та методи соціального захисту, що побудовані на основі диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи
Система соціального захисту населення	Сукупність заходів, що здійснюються в суспільстві для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя всіх членів суспільства, насамперед тих, хто не здатний самостійно забезпечити собі такі умови	Лагутін В.Д.	Суспільно нормальні умови матеріального і духовного життя всіх членів суспільства

Сьогодні у науковій літературі "соціальний захист" ототожнюється з поняттям "соціальна безпека". Але якщо більш докладно проаналізувати співвідношення їх змісту, то стає очевидним, що "соціальний захист" – це процес по досягненню соціальної безпеки. Поняття "соціальна безпека" за змістом більш відповідає терміну «соціальна захищеність». Соціальна безпека і соціальна захищеність – це стан, який характеризує результативність та ефективність діяльності щодо їх забезпечення. При низькому рівні соціальної захищеності виникає соціальна небезпека функціонування та розвитку особи, суспільства та його окремих соціальних груп [6]. Законодавче та

нормативно-правове визначення та закріплення високого рівня прав, свобод і гарантій особи наряду із забезпеченням їх практичного втілення свідчать про високий рівень соціальної захищеності особи.

У Концепції (основах державної політики) національної безпеки України соціальний захист розглядається як "захист людей, їх життя, здоров'я тощо у ситуаціях, які мають різне походження"[7]. Тобто системоутворюючим фактором соціального захисту виступає життя та здоров'я людей у різних ситуаціях. Але в цьому понятті не визначений вид захисту, не дается розшифровка ситуацій та їх природа.

На думкою Ю. Шклярську соціальний захист - це "сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу". Системоутворюючим фактором соціального захисту є забезпечення захисту від ризиків захворювань, у старості, а також у випадку зменшення або втрати доходу[8].

У визначенні соціального захисту, розробленому В.Д. Лагутіним, цей термін розглядається як "сукупність заходів, що здійснюються у суспільстві для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя всіх членів суспільства, насамперед тих, хто не здатний самостійно забезпечити такі умови"[9]. Тобто системоутворюючим фактором є суспільно нормальні умови матеріального і духовного життя всіх без винятку членів суспільства. Виходячи з цього терміну, необхідно розробити на державному рівні нормативи (стандарти) суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя.

Одним із теоретиків, відомим лауреатом Нобелівської премії Гунаром Мюрдалем розроблено визначення поняття "соціальний захист населення", під яким він розумів систему законодавчих, економічних, соціальних та соціально-психологічних гарантій, рівні умови для підвищення свого добробуту за рахунок необхідного трудового внеску, економічної самостійності і підприємництва – для працездатного населення та створення певного рівня життезабезпечення для непрацездатних громадян. Але в наведеному терміні не відображена роль соціальної держави у наданні відповідних гарантій.

З точки зору соціальної політики Д.В. Валовим та іншими авторами з Росії соціальний захист розглядається як у широкому, так і у вузькому значенні[10]. У першому випадку системоутворюючим фактором соціального захисту є соціальні права, зокрема, на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості, у другому – негативні прояви (наслідки) процесів перехідного періоду у здійсненні реформ та руху до ринку. У вузькому значенні цей термін орієнтує до заходів з попередження негативних проявів у критичний (перехідний) період здійснення ринкових реформ. Але у передових країнах світу соціальний захист населення існує і по теперішній час, тобто і тоді, коли ринкові перетворення успішно здійснені. І навіть у сучасний період система соціального захисту у розвинених країнах Європи та Америки постійно удосконалюється на базі досягнень соціально-орієнтованої економіки.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Н.П. Борецькою соціальний захист розглядається як системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи[11].

Узагальнюючи існуючі в науковій літературі поняття та терміни системи соціального захисту, на нашу думку, можна дати таке його визначення: "Соціальний захист – це система соціальних, економічних, управлінських, законодавчих прав і гарантій, що забезпечуються та контролюються соціальною державою та її відповідними соціальними інститутами на підставі концепції, державних (нормативів), механізмів і інструментів соціального захисту населення для практичного втілення стосовно кожного громадянина суспільства пріоритетних завдань соціальної політики, які створюють гідний рівень життя, необхідний для нормального відновлення та розвитку особистості на всіх етапах життєдіяльності людини".

Для підвищення ефективності системи соціального захисту населення дуже важливі значення мають принципи соціального захисту, які дозволяють окремим її елементам та підсистемам гнучко та динамічно адаптуватися до будь-яких змін соціально-орієнтованої економіки.

Література:

1. Абакумова Н.Н. К вопросу о социальной защите человека труда в России // Проблемы праці, економіки та моделювання: Збірник наукових праць. – Частина 1. – Хмельницький: НВП Евріка ТОВ, 1998. – С. 3.
2. Антипов А.Г. Проблемы социальной защищенности населения при переходе к рынку // Соц.полит.науки, 1991. - № 10. – С.94.
3. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – С.19
4. Новікова О.Ф. Социальная защита шахтеров: потребности и возможности / Препринт доклада ИЭП НАН Украины. – Донецк: ИЭП НАН Украины. 1993. – С.4.
5. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Шаульська та ін. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України. – НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – С.70.
6. Новікова О.Ф. Соціально-економічна захищеність особи в Україні: проблеми виміру та шляхи розв'язання: Доповідь на національній конференції "Соціально-економічна захищеність населення України", м. Київ, 31 травня – 1 червня 2001 року. – Київ, 2001. – С. 71.
7. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України //Урядовий кур'єр, 1997. - № 21-22. – С. 11-12.
8. Шклярський Ю. Соціальний захист в економічній структурі суспільства //Соціальний захист, 1998. - № 8. – С. 33
9. Лагутін В.Д. Людина та економіка: соціоекономіка: Навчальний посібник для вузів. – К.: Просвіта, 1996. – С. 318.
10. Социальный менеджмент: Учебник /Под ред. Д.В.Валового. – М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел-Синтез», Академия труда и социальных отношений, 1999. – С. 372.
11. Борецька Н.П. Концептуальні основи соціального захисту населення /Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 25.

КООПЕРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПІДТРИМКИ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розкривається значення такого засобу підвищення конкурентоспроможності підприємств як кооперування, визначається його особливості для різних форм взаємодії суб'єктів господарювання.

The article is dedicated to the cooperation as a resource of enterprise competitiveness increase, to the sense of cooperation. The specialties of cooperation for different forms of the enterprise interaction are defined.

Ключові слова: підприємництво, кооперування, підприємство, конкурентоспроможність, форми кооперації.

Keywords: entrepreneurship, cooperation, enterprise, competitiveness, forms of the cooperation.

В умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, особливо у випадку, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови виробництва, обігу, реалізації товарів та послуг на даному ринку. З іншого боку, конкуренція між підприємствами стимулює виробництво тих товарів та послуг, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку [1, с. 98].

Сьогодні склалась ситуація в економіці, яка описується критичним обмеженням фінансових ресурсів, змінами в правовому полі, застійними процесами на багатьох ринках, вимагає особливих підходів до вирішення вказаної проблеми шляхом розвитку взаємовигідної ринкової інтеграції в будь-якому секторі економіки, вивчення закордонного та кращого вітчизняного досвіду, їх узагальнення і подальшого розповсюдження. Це стосується, насамперед, проблеми оптимізації організаційних форм економічних взаємовідносин в різних сферах економіки та визначення їх ефективності.

Серед вітчизняних вчених, які займаються розробкою окремих питань конкурентоспроможності підприємств та процесів їх взаємодії в ринковій економіці є: Варналій З., Мазилкіна Є., Панічкіна Т., Порттер М., Фатхутдінов Р., Харченко Т.

Незважаючи на значну увагу, яка останнім часом приділяється даній проблемі, не в повній мірі розкриті особливості інтеграції підприємств в умовах ринкової економіки на шляху до підвищення внутрішніх показників конкурентоспроможності усіх членів такої взаємодії.

Ціллю статті є аналіз форм кооперування підприємств, їх вплив на конкурентоспроможність вітчизняних господарюючих суб'єктів, пошук шляхів вирішення проблем підтримки на високому рівні показників конкурентоспроможності підприємств.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Ступінь реалізації можливостей удосконалення економічних взаємовідносин підприємств у різних сферах економіки значною мірою залежить від рівня оптимальності і раціональності вибору та організаційної чи організаційно-правової форми цих взаємовідносин, оскільки остання може сприяти цьому процесу або, навпаки, – гальмувати його через свою недосконалість або невідповідність конкретній ситуації.

В будь якому випадку, слід особливої уваги приділити економічному симбіозу підприємств, який являє собою союз малого і великого підприємств бізнес-партнерів, взаємогідний для обох сторін. Іншими словами – це така стіка економічна взаємодія, яка дає позитивний кінцевий ефект, у зв'язку з цим величина ефекту від спільної діяльності більша суми економічних ефектів окрім діючих підприємств, що в довгостроковому періоді підвищує конкурентоспроможність підприємств-учасників такої співпраці.

Результатом взаємодії малих підприємств з виробничо-господарськими структурами є утворення та розвиток таких форм кооперації суб'єктів підприємництва як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності підприємств зокрема, формою виробничих функціональних зв'язків є субпідряд, формою виробничо-збудових – франчайзинг, формою виробничо-фінансових – лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування [2, с. 3].

Розглядаючи взаємодії малих підприємств з великими, середніми і собі подібними малими підприємствами не можна занехувати не менш важливим класом взаємодій – з організаційними структурами, що складають зовнішнє середовище малого підприємництва, оскільки їх вплив відіграє іноді вирішальну роль у становленні і розвитку малого підприємництва.

Взаємодія підприємств з органами управління і регулювання, а також з фінансовими органами визначається перш за все ступенем державної підтримки господарюючих суб'єктів і ефективності функціонування даної системи, оскільки вище названі органи та установи безпосередньо впливають на становлення і функціонування малого, середнього і великого бізнесу. Оскільки органи управління, регулювання і фінансові інститути є елементами зовнішнього середовища, вони можуть виступати як позитивним так і негативним фактором у системі взаємодії підприємств, тобто як спонукати розвиток їх, так і гальмувати.

Формою реалізації виробничих коопераційних відносин суб'єктів підприємництва є субпідрядна система. Підрядні (контрактні) відносини по суті є однією з форм кооперування товаровиробників, яка спрощує виконання складних робіт. Субпідряд можна визначити як підсистему підрядних відносин, змістом яких є договірні зв'язки між великою компанією та малим підприємством, яке спеціалізується на певних видах робіт, з приводу передачі останньому окремих стадій технологічного процесу чи виконання певного спектру послуг.

Сьогодні існує дві моделі субпідряду: американська і японська. Перша ґрунтується на використанні великої кількості конкуруючих між собою підрядчиків та субпідрядників, а основним критерієм відбору виконавця замовлення є ціна. В результаті забезпечується незалежність виробника кінцевого продукту від кожного з постачальників і, таким чином,

стає можливою мінімізація витрат. Для японської моделі характерні обмежена кількість постачальників; невеликий відсоток робіт, що передається підрядчикам; основним критерієм відбору виступають не ціни, а сумісність технічного базису контрагентів з обладнанням замовника, надійність партнерів та якість виробів.

Про масштаби розповсюдження субпідрядної системи можна зробити висновки, виходячи з того, що в США близько 55 % в середньому, а в Японії до 70% підприємств працюють за цією системою [3, с. 241]. Це дає підстави стверджувати, що субпідрядні відносини, і в американському, і в японському варіантах, є взаємовигідними для обох сторін, оскільки велике підприємство отримує економію в результаті зменшення витрат на оплату робочої сили, використання інноваційних технологій, які інтенсивно продукуються суб'єктами малого підприємництва, а малі підприємства, в свою чергу, отримують можливість гарантованого збуту продукції при мінімальних маркетингових витратах.

Лізинг є особливою формою виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва, що комплексно впливає на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили. Розвиток лізингу сприяє збільшенню кількості власників і, насамперед, підприємців малих і середніх структур. Так, питома вага малих і середніх підприємств-користувачів лізингового майна у виробництві дорівнює 80% [4, с. 60].

Основними перевагами малих підприємств як орендарів є: стовідсоткове кредитування; простота отримання контракту за лізингом; можливість оренди складного і дорогої обладнання для реконструкції або вдосконалення підприємства; можливість отримання додаткових інвестицій від іноземних партнерів у вигляді машин та устаткування. Надання ж малими підприємствами свого майна в лізинг є окремим видом підприємницької діяльності, а, значить, здійснюється з метою отримання прибутку. Успішне здійснення такої діяльності вже є перевагою суб'єктів малого підприємництва на шляху до підвищення конкурентоспроможності.

Формою реалізації виробничо-збутових коопераційних відносин підприємств є франчайзинг, що являє собою своєрідну систему інтеграційних зв'язків малих і великих підприємств на основі контрактних відносин, які дають змогу малому підприємству вести певний вид підприємницької діяльності, визначений іншою стороною – великим підприємством.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу є основою підвищення життєздатності малих підприємств, оскільки він поєднує в собі переваги великого виробництва (економія на управлінських витратах, реклами, витратах на впровадження нових технологій) і малого підприємництва (висока мобільність, можливість локальних контрактів і знання регіональних умов). Однією з основних проблем суб'єктів франчайзингу є стійкість їх взаємодії. Тому для підтримки конкурентоспроможності підприємств франчайзингової системи будь-якого спрямування необхідно, щоб обидва контрагенти були певнені, що така взаємодія для них вигідна і ризик невиконання договірних зобов'язань зведений до мінімуму. Для визначення рівня стійкості і суттєвості таких взаємодій порівнюють прибуток, що створюється в результаті взаємодії великого і малого підприємств в системі франчайзингу і суму прибутків

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

автономно діючих великого і малого підприємств. Якщо ці показники однакові, це означає, що навіть якщо ці підприємства вступлять в такий взаємозв'язок, він виявиться нестійким, оскільки підприємства не матимуть прямих економічних стимулів до співпраці. Такий же принцип визначення стійкості взаємозв'язків може бути застосований і для інших форм кооперування суб'єктів підприємництва.

Аналіз франчайзингу в Україні довів його перспективність як напрямку реалізації коопераційних зв'язків підприємств, оскільки сприяє опануванню малим та середнім підприємництвом нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

Венчурне (ризикове) фінансування є формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків. Венчурне підприємництво виступає певним механізмом, який допомагає реалізувати, втілити у виробництво найновітніші розробки, досягнення науково-технічного прогресу. Воно розглядається як особливий вид підприємництва в інноваційній сфері, яке спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороди за ризик. Венчурний механізм розрахований на підприємницькі проекти, які у зв'язку з великим ступенем ризику і високою ймовірністю невдачі не можуть отримати фінансової підтримки із традиційних джерел. Одним із джерел фінансування малих венчурних фірм і є великі підприємства, які зацікавлені в практичному освоєнні інноваційних проектів. Вкладання венчурного капіталу переважно в малі інноваційні підприємства зумовлено значою економією на трансакційних витратах: зі збільшенням розмірів останнього, тобто зі збільшенням кількості угод в його межах, ефективність підприємства зменшується. Збільшення кількості угод в межах організації зменшує її витрати на пошук інформації, ведення переговорів, укладання контрактів.

При будь-яких формах кооперації самим уразливим і слабким у відносинах залишається мале підприємництво. Конкурентоспроможність на малих підприємствах повинна бути забезпечена проведенням спеціальних заходів(основними з яких кооперування з іншими підприємствами), які формують внутрішнє і зовнішнє конкурентне середовище даного суб'єкта господарювання. Мале підприємництво допомагає становленню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. Конкурентоспроможність малого підприємства являє собою деякий інтегральний конкурентний потенціал, забезпечення якого можливе за наступних умов [5, с. 193]:

- ✓ безперервне оновлення і використання високовиробничих (розвинутих і спеціалізованих) і ефективних ресурсів;
- ✓ створення ефективної і гнучкої (розвиненої і спеціалізованої) організації управління (організаційної структури управління), відповідності цілям стратегічного розвитку;
- ✓ забезпечення ефективної комплексності і збалансованості функціональної діяльності;

- ✓ налагодження, підтримка і розвиток господарських зв'язків і ділових відносин з продавцями, постачальниками, виробниками та покупцями які володіють високим потенціалом розвитку, стійкими і довготривалими конкурентними перевагами – конкурентоспроможністю високого порядку;
- ✓ конкурентоспроможність високого порядку;
- ✓ встановлення умов жорсткої і гнучкої конкуренції з конкурентами, які володіють високим потенціалом розвитку і високою конкурентоспроможністю, які можуть бути прийняті для порівняння і прагненням до досконалості.

Потенціал малого підприємства постійно змінюється і підлягає внутрішнім і зовнішнім змінам. Можливості забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства за рахунок внутрішнього потенціалу може привести до наступних організаційних перетворень[5, с. 195]:

- перетворення внутрішньовиробничої структури підприємства в рамках створеної організаційно-правової форми;
- розподіл підприємств на організаційні і економічні самостійні структурні підрозділи;
- послідовне уособлення (організаційне і економічне) окремих, найбільш конкурентоспроможних підрозділів підприємства;
- інтегрування в структурі підприємств, як правило, більш конкурентоспроможних виробництв для підтримки його життєдіяльності;
- кооперація підприємства з іншими підприємствами.

Отже, зважуючи на все вищеперечислене, кооперування підприємств може виступати засобом підтримки певного рівня або навіть підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Оскільки завдяки співпраці підприємств досягається спільній економічний і соціальний ефект, можна говорити також про підвищення конкурентоспроможності економіки країни в умовах ринку. Але необхідно враховувати і зовнішні фактори, що впливають на такі процеси, а саме: діяльність державних владних структур, характер податкової політики, господарська кон'юнктура. І саме тому держава повинна допомагати і підтримувати підприємства на важкому шляху підвищення конкурентоспроможності.

Література:

1. Шкода Т.Н. Потенціал організації – основа її конкурентоспроможності // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць. – Випуск 7. – К.: НАУ, 2009 – 200 с. – С. 97-100.
2. Варнапій З.С. Коопераційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств // Малий і середній бізнес.-2001.-№1-2.- С.3-8.
3. Микитюк О.П. Субпідряд як ефективна форма взаємодії суб'єктів підприємництва в кластері // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 13. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – С. 239-243.
4. Микитюк О.П. Особливості розвитку лізингу на основі кооперування суб'єктів підприємництва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – Випуск 80. – К., 2005. – С. 59-62.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія – К.: КНЕУ, 2008 – 227 с.

ВАЛЮТНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто роль валютного курсу в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Проаналізовано види валютої політики держави та їх вплив на конкурентні переваги експортоорієнтованих галузей економіки. Обґрунтовано позитивні наслідки створення валютного союзу для конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: валютний курс, конкуренція, конкурентоспроможність, девальвація, валютний союз

The role of exchange rate in the increase of international competitiveness of national economy is considered. The types of currency policy of the state and their influence on the competitive advantages of export-oriented industries of economy are analysed. Positive consequences of creation of currency union for the competitiveness of national economy are stated.

Keywords: exchange rate, competition, competitiveness, devaluation, currency union

В епоху глобалізації зростає і набуває нових особливостей конкуренція не лише між галузями і окремими країнами, але і між об'єднаннями країн. У зв'язку з цим вивчення змін ключових макроекономічних параметрів, що відображають динаміку чинників, здатних стимулювати зростання міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, вимагає все більшої уваги з боку науковців, представників державної влади і приватного сектору.

Особливого значення набуває дослідження валютного курсу як одного з найважливіших серед таких параметрів, зміна якого відображає практично всю сукупність макроекономічних процесів, що визначають економічні позиції країни по відношенню до світових економічних центрів. Важливе значення має аналіз напрямів діяльності держави за їх впливом на валютний курс з метою підвищення конкурентоспроможності економіки, в якому визначальну роль відіграє курсова політика Центрального Банку.

Роль валютного курсу в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки багато в чому обумовлена результативністю дій курсової політики, яка, у свою чергу, залежить від того, наскільки відповідають застосувані методи її проведення рівню і особливостям розвитку країни. Важливим чинником ефективності таких дій є їх відповідність кон'юнктурі всього світового ринку і ринків тих товарів і послуг, динаміка яких найбільш істотно впливає на економіку країни. Результатом змін динаміки валютного курсу залежно від того, наскільки вона відповідає завданням, що стоять перед країною або об'єднанням країн, в разі проведення обдуманої і ефективної курсової політики, стає значне підвищення конкурентоспроможності.

Внаслідок цього дослідження ролі валютного курсу в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є цікавою і вкрай актуальну темою, як в теоретичному, так і в практичному плані.

Теоретичним питанням ролі валютного курсу в підвищенні конкурентоспроможності національних економік, аналізу видів валютної політики і оцінці емпіричних результатів її здійснення присвячена значна кількість наукових праць. Даної проблеми торкаються в багатьох офіційних виданнях, монографіях, статтях і аналітичних матеріалах, як безпосередньо пов'язаних з досліджуваною темою, так і присвячених аналізу інших питань, прямо або опосередковано пов'язаних з темою, досліджуваною в даній статті. В основному в даних роботах розглядається теорія конкурентоспроможності, її еволюція, положення окремих країн і регіонів з точки зору їх конкурентної позиції, досвід валютної політики, що проводиться в них, з точки зору її впливу на конкурентоспроможність і оцінка цього впливу.

У працях Майкла Портера, як основоположника найбільш ґрунтовної теорії конкурентоспроможності і автора великої кількості досліджень за країнами і регіонами, роль валютного курсу в зміні конкурентоспроможності розглядається в більшості випадків побічно. Такий підхід є наслідком визначення ученим впливу на конкурентоспроможність національної економіки регулювання валютного курсу з боку держави як негативного поряд з підкресленням його незначної ролі як чинника підвищення конкурентоспроможності. Одночасно в більшості країнових досліджень М.Портера вказується на безпосередній вплив валютного курсу на продуктивність (детермінанту конкурентоспроможності у даного вченого) за рахунок його значної дії на індикатори конкурентоспроможності [7].

Теоретичною основою дослідження є праці класиків економічної науки в галузі ринкової економіки та конкуренції, зокрема, А. Сміта, Д. Рікардо, К.Маркса, Дж.С.Мілля, А.Маршалла, Дж.Робінсон, Е.Чемберліна, І.Ансоффа, А.Томпсона, а також вітчизняних вчених В.Геєця, М.Гельвановського, Б.Губського, Д.Кузіна, Д.Лук'яненка, В.Білоуса, Ю.Пахомова, які досліджували конкурентоспроможність економік, що знаходяться у процесі трансформації. У галузі дослідження валютних курсів: Г. Касселя, П. Ліндерта, М. Федорова, А. Альхіна, С Берестового, О. Белецької, М. Павловського, А. Філіпенка, О. Петрика, С. Куріленка, В. Сенчагова, С Семеніщева, які досліджували процеси курсоутворення, в тому числі в переходному періоді.

У монографіях, в яких розглядаються проблеми конкурентоспроможності, також торкаються питань впливу на неї динаміки валютного курсу. При цьому помітно відрізняються в дослідженнях різних вітчизняних і зарубіжних авторів точки зору на роль валютного курсу в національній економіці: А.А.Дінкіна [1], Р.Манделл, С.Р.Моїсєєв, М.Ф.Монтес, О.О.Обрезков, Кеннет С. Рогофф, А.М.Семенов, Дж.Епштейн; конкурентоздатність національної економіки: П.Кругман, Б.Олін, М.Порттер, Е.Райнерт, Д.Рікардо, Е.Хекшер, Ж.Вальтер, напрямок і ступінь впливу динаміки валютного курсу на національну конкурентоздатність: О.Ю.Паценко, Ф. Дж.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Адаме, В.В.Алексєев, Е.Т.Гурвич, О.В.Диннікова, А.В.Шахматов, М.А.Потапов, АЛ.Саліцкий, Ю.А.Макеєв, Ховард Дж. Шац, ін.

Також ряд робіт присвячений дослідженню окремих питань ефективності функціонування існуючих регіональних об'єднань з точки зору впливу координації валютної політики в них на конкурентоспроможність і перспективи створення нових об'єднань.

Незважаючи на великий обсяг наукових робіт і публікацій з даної тематики, залишається цілий ряд проблем, недостатньо досліджених, таких як місце валютного курсу в теоріях конкурентоспроможності, комплексний аналіз світового досвіду впливу курсової політики на конкурентоспроможність, ступінь і характер впливу валютного курсу на конкурентоспроможність національної економіки в цілому, так і її окремих галузей, а також взаємозв'язок конкурентоспроможності з динамікою і структурою притоку прямих іноземних інвестицій, експорту і імпорту, і вплив міжнародної співпраці у сфері валютних відносин на конкурентоспроможність як окремої країни у валютному союзі, так і зони єдиної валюти в цілому.

Дослідження ролі валютного курсу в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, аналіз світового досвіду, вивчення різних точок зору на цю проблему, викладених в теоретичних роботах і аналітичних дослідженнях, дозволяє виділити і розглянути декілька проблем.

Перша проблема пов'язана з аналізом теоретичних і методологічних аспектів ролі валютного курсу в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, а також дослідженням історичного досвіду розвинених країн і країн, що розвиваються, по проведенню валютної політики в контексті її цілеспрямованого або непрямого впливу на їхню конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність - комплексне поняття, що відображає різні аспекти розвитку економіки країни та її положення на міжнародному ринку. Серед теоретичних підходів до дослідження конкурентоспроможності найбільш розробленим є підхід Майкла Портера. Учений вказує на потенційно негативний вплив втручання у валютний ринок, заперечуючи роль валютного курсу в підвищенні конкурентоспроможності.

Буспереч цьому аналіз чинників, що відповідно його теорії впливають на продуктивність - основну детермінанту конкурентоспроможності, вказує, що серед проміжних індикаторів конкурентоспроможності всі піддаються значному впливу з боку динаміки валютного курсу: внутрішні інвестиції, експорт, імпорт, прямі інвестиції, зовнішні інвестиції і внутрішні інновації. Підтвердженням даної тези є те, що в країнових дослідженнях М. Портера роль валютного курсу розглядається з точки зору його впливу на визначені вченим чинники, що формують конкурентоспроможність [7, с. 8].

Вартісним показником конкурентоспроможності є баланс зовнішньоторговельних операцій, динаміка і пропорції якого найкраще проявляються в динаміці курсу валют, тому важливого значення набуває прийнята в державі політика відносного регулювання валютного ринку, зокрема, практика розрахунку курсів валют як фактора

регулювання її зовнішньоторговельного балансу. Існуючі теорії валютного курсу свідчать про існування двостороннього впливу між ним та зовнішньоторговельним балансом країни. Курсові режими визначають багато в чому макроекономічну політику держави щодо її зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, валютний курс впливає на динаміку цін національних товарів на світових ринках, вихід на які забезпечується потужністю держави її динамічною економікою. Цілком обґрунтованим тому є теоретичне положення про зв'язок між валютним курсом і макроекономічними чинниками зростання, які, будучи вираженими у вартісній формі, самі набувають ролі показників конкурентоспроможності, характеризуючи не стільки стан, скільки динаміку процесу [4, с 13-14].

Аналіз досвіду курсової політики, що суттєво впливає на динаміку конкурентоспроможності країн в різних регіонах світу, що перебувають на різних етапах економічного розвитку, дозволяє зробити наступні висновки про:

- фактичне переважання і збільшення кількості змішаних режимів курсової політики, причому ця тенденція характерна як для країн, що розвиваються, так і для розвинених, при тому, що номінально збільшується кількість країн, що використовують вільне плавання. Таким чином, залишається все менше країн, які дійсно використовують режим вільного плавання, незалежно від рівня їх розвитку, що свідчить, поза сумнівом, про ту роль, яку уряди країн відводять валютному курсу в своїй економічній політиці, що, у свою чергу, впливає на міжнародну конкурентоспроможність;

- ефект девальвації після валютної кризи як спосіб сильного стимулювання економіки. У стабільній економічній ситуації різка девальвація може стати серйозним шоком, проте, більш ефективним є поступальний варіант девальвації, який успішно використовується, наприклад, в економічній політиці країн Південно-Східної Азії;

- ступінь і напрям впливу курсової політики повинні відповідати особливостям кожної конкретної економіки. Ефективність впливу на конкурентоспроможність за допомогою курсової політики безпосередньо залежить від того, стимулювання яких напрямів розвитку для даної економіки є пріоритетними. Некоректно обраний напрям курсової політики призводить до валютних криз, знижуючи конкурентоспроможність країни, а швидке поліпшення конкурентних позицій низкою країн, що розвиваються, є результатом продуманої політики, значну роль в якій відіграло стимулювання експортних можливостей країн і залучення необхідних для цього ресурсів [3].

Друга проблема ставить питання про вплив валютної політики на динаміку міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Цілеспрямоване коригування валютного курсу з орієнтацією на підтримку цінової конкурентоспроможності національних виробників призводить до зміни структури внутрішнього попиту між національними і іноземними товарами. Девальвація національної валюти забезпечує штучну, номінальну конкурентоспроможність національним виробникам, за рахунок здешевлення національних товарів на зовнішньому ринку, без істотної зміни їх якості. Використання виключно цінових

переваг обмежує конкурентні позиції економічних агентів. Тому девальвація може використовуватись як тимчасовий захід для адаптації до умов конкуренції на світовому ринку. З формуванням фундаментальних чинників розвитку економіки необхідно переходити до нової схеми забезпечення конкурентоспроможності - нецінової, яка супроводжується розвитком ринкової інфраструктури, забезпеченням макроекономічної стабільності, розвитком людського капіталу, інституційних і структурних зрушень в економіці і є підґрунтам для забезпечення стійкого розвитку економіки та зростання її ефективності.

Однак, є історичні приклади знецінення національної валюти і підвищення цінової конкурентоспроможності національних виробників, що не супроводжується відповідним нарощенням обсягів експорту. В економічній теорії даний парадокс пояснюється з позицій еластичності попиту. Коли експортний попит еластичний, девальвація національної валюти викликає збільшення величини експорту і відповідне зростання надходжень іноземної валюти, яке дозволяє усунути дефіцит платіжного балансу. Коли еластичність попиту одинична, девальвація національної валюти зумовлює рівнозначну зміну зовнішнього попиту і за інших незмінних умов спроваджує нульовий вплив на платіжний баланс. Нееластичний попит провокує зменшення надходжень іноземної валюти внаслідок меншого зростання обсягів експорту, ніж відсоток девальвації [6, с 465-472].

Аргументом проти використання девальвації як інструменту забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є світовий досвід, який підтверджує, що в країнах, які штучно занижували курс національної валюти, на початкових етапах це стимулювало економічні процеси внаслідок підвищення конкурентоспроможності національного експорту. Проте, згодом виникали ризики неефективного внутрішньогалузевого і міжгалузевого перерозподілу ресурсів, більша частина яких спрямовувалась в сферу виробництва за рахунок зниження в національному доході частки споживання, що призводило до розподілу ресурсів на користь традиційних експортоорієнтованих галузей виробництва за рахунок зниження прибутковості інших галузей національної економіки, орієнтованих на внутрішній ринок, що мають високий рівень імпортоспроможності.

У міжнародній торгівлі для забезпечення цінової конкурентоспроможності активно застосовується інструмент регулювання співвідношення курсів валют з урахуванням рівня інфляції в країні та за кордоном. Підвищення внутрішніх цін нижчими темпами, ніж підвищення зовнішніх цін створює цінові переваги для національної продукції і забезпечує зростання конкурентоспроможності країни. Динаміку цінової конкурентоспроможності відображає реальний обмінний курс, при розрахунку якого враховуються зміни індексів рівня внутрішніх і зовнішніх цін. Зростання реального обмінного курсу за інших незмінних умов відображає зниження цінової конкурентоспроможності країни, оскільки є наслідком відносного зростання внутрішніх цін і відповідно подорожчання національних товарів на зовнішньому ринку і, навпаки,

зниження реального обмінного курсу сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Урахування при курсоутворенні динаміки внутрішніх і зовнішніх цін фактично забезпечує курсову стабільність, під якою слід розуміти, рівну динаміку курсу, яка не заперечує девальвації, узгодженої з темпами інфляції. Реальна стабільність національної валюти забезпечується тоді, коли її номінальна девальвація перекривається відповідним підвищеннем рівня внутрішніх цін, або коли ревальвація національної валюти супроводжується її зниженням. Саме в такому розумінні врівноваження курсової і цінової динаміки стабільність курсу не погіршує конкурентні позиції національного виробника на внутрішньому ринку, сприяє насиченню внутрішнього ринку якісними імпортними споживчими товарами та товарами інвестиційного призначення і технологіями, водночас стимулюючи експортоорієнтоване виробництво [2, с. 617].

Для підвищення стійкості національної економіки до зовнішньоторговельних шоків і запобігання кризовим явищам, що їх супроводжують, експерти МВФ в якості рекомендації для трансформаційних економік пропонують застосування специфічного орієнтира курсоутворення забезпечує автоматичну девальвацію національної валюти і відповідне стимулювання національного експорту в разі несприятливої зовнішньої кон'юнктури [17]. Проте, значимість переваг при прив'язці до світових цін товарного експорту країни можна поставити під сумнів у випадку значної імпортозалежності експортоорієнтованого виробництва. У цьому випадку девальвація національної валюти призводить до підвищення собівартості експортоорієнтованої продукції за рахунок імпортної складової, що може звести на нівіце девальваційний ефект [5].

Третя проблема ставить питання про вплив валютної інтеграції на динаміку міжнародної конкурентоспроможності, як окремих країн, так і об'єднань країн, що стали на шлях координації валютних політик країн-учасниць. Створення валютних союзів позитивно впливає на конкурентоспроможність країн-членів. Розгляд історичних прикладів створення валютних союзів показує, що їх виникнення не було спонтанним. Метою цих валютних союзів було підвищення конкурентоспроможності учасників, а розпад обумовлювався відсутністю продуманої фінансової системи і механізмів повноцінної реалізації загальної курсової політики.

Першим прикладом успішного і повноцінного валютного союзу з сильною єдиною валютою став ЄВС (Європейський валютний союз). Можна виділити наступні критерії, що визначили його успіх:

- в основі лежала детально продумана система реалізації вибраних напрямів курсової політики, що проводилася ЄЦБ (Європейський центральний банк), і ЄСЦБ (Європейська система центральних банків);
- наявність критеріїв вступу нових країн-учасниць в зону євро, що відображають досвід попередніх учасників зони євро по її створенню;

- країни-члени ЄС прямували до єдиної валюти поетапно, і результатом стала конвергенція їх національних економік, що і дозволила створити валютний союз на останньому етапі інтеграції.

На прикладі ЄС можна зробити висновок, що в рамках валютного союзу країна зберігає конкурентні переваги, пов'язані з динамікою реального ефективного валютного курсу. При цьому з'являється і загальна динаміка конкурентоспроможності валутного союзу, тісно пов'язана з особливостями конкурентних переваг країн-учасниць. Відмінності в динаміці реальних ефективних валутних курсів для країн зони євро дозволяють в рамках валутного союзу країнам-учасникам застосовувати заходи економічної політики, що підвищують конкурентоспроможність країни. Конкурентоспроможність в умовах валутного союзу характеризується довгостроковістю.

Розгляд досвіду країн-членів ЄС, що не приєдналися до зони євро, свідчить, що в кожній з них є причини зберігати індивідуальну валютну одиницю, оскільки динаміка реальних ефективних валутних курсів цих країн явно вказує на зв'язок з їх конкурентоспроможністю.

Досвід країн-кандидатів в члени ЄС, пов'язаний зі вступом в ЄС в умовах кризових явищ на світових ринках, показує, наскільки вразливою стає економіка, а, отже, і її конкурентоспроможність при переході до єдиної валюти при дії кризових явищ, і наскільки вона здатна цей вплив долати. У всіх регіонах світу йдуть процеси, кінцевою метою яких, більш чи менш віддаленою, є валютна інтеграція. Регіональні об'єднання, що відносно швидко рухаються до цієї мети, використовують досвід ЄС.

Можливості створення валютних союзів на сучасному етапі розвитку світової економіки обмежені ступенем взаємозв'язаності економік країн в окремих регіонах, що не заважає створювати валютні союзи в регіоні, що складаються з країн, близьких за ідеологією їхньої економічної політики. Прикладом цьому є Латинська Америка.

Некоректною є оцінка потенціалу вступу до валутного союзу країн-учасниць регіонального об'єднання на основі моделювання взаємозв'язків окремих економічних величин і симетричності шоків, оскільки країни, що прагнуть сформувати валютний союз, випробовують на собі дію конвергенції, що змінює сам характер взаємозв'язків між національними економіками.

На підставі тенденцій валютної інтеграції можна зробити прогноз про перспективи світової валютної системи, яка включатиме декілька сильних валютних зон, пов'язані з ними фінансові центри і інститути розвитку, що, у свою чергу, створить передумови для появи єдиної світової валюти.

Література:

1. А. Дынкина. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / под ред. А.Дынкина, Ю.Куренкова. Российская академия наук, ИМЭМО. - М.: Международные отношения, 2003. - Глава 7, с. 126-154 - 376 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- Гейця. - К.: Ін-т економіки НАН України, 2003, - С 47-59 (250с).
3. Орлов В. В. Валютный курс как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики / Современные проблемы международной экономики: Сборник работ / Отв. ред. Лучко М. Л. - М.: МАКС Пресс, 2005. - С. 127-154.
4. Пащенко О.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки і валютний курс: оцінка впливу, прогнозування динаміки: Автореф. дис. . канд. екон. наук / НАН України. Ін-т економіки прогнозування. - К., 2007. - 36 с
5. Ходжаян А.О. Регулювання конкурентоспроможності української економіки засобами валютної політики. // Економічний вісник Черкаського державного технологічного університету. - Ч. 2, 2009. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/30_X_odjayan.pdf.
6. Франклін Р. Рут, Філіпченко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. - К.: Основи, 1998. - 743 с
7. Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy By Michael E. Porter and Christian Ketels, with Mercedes Delgado and Richard Bryden. P. 8. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.csr.ru/_upload/editor_files/file0029.pdf.
17. Frankel J., Saiki A. A Proposal to Anchor Monetary Policy by the Price of the Export Commodity. - 2002. - July 31. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs>.

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті показано вплив інноваційних факторів на конкурентоспроможність національної економіки. В якості найбільш ефективної концепції інноваційної діяльності в сучасних умовах обґрунтовано модель відкритих інновацій. Запропоновано шляхи розвитку інноваційної діяльності в Україні.

The article is concerned with the impact of innovation factors on the competitiveness of national economy. The need of implementation of the "open innovation model" as the most effective concept of innovation activity in the modern world is substantiated. The ways of innovation activity development in Ukraine are suggested.

Ключові слова: інновації, конкурентоспроможність національної економіки, конкурентоспроможність підприємств, транснаціональні корпорації, інноваційні моделі, відкриті інновації, ефективність інновацій.

Keywords: innovations, competitiveness of national economy, competitiveness of companies, multinationals, innovation models, open innovations, innovation effectiveness.

Серед факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки все більшого значення набуває інноваційна діяльність як окремих підприємств і науково-творчих колективів, так і індивідуальних дослідників. Саме спроможність створювати та ефективно використовувати технології як форму реалізації науково-технічних знань сприяє забезпеченням високого конкурентного статусу країни на світовій арені. За даними щорічної доповіді Rand Corporation країни з низьким рівнем технологічного розвитку мають розвивати такі напрямки інновацій як дешева сонячна енергія, бездротовий зв'язок для сільської місцевості, генетично модифіковані зернові, технології фільтрації та очистки води, а також дешеве автономне забезпечення домашніх господарств.[3, с.32] У зв'язку з цим для України вплив інновацій на підвищення її конкурентоспроможності має реалізуватися по наступним напрямкам:

- енергозбереження – сьогодні для України характерними є висока енергоємність і залежність економіки від значних обсягів традиційного органічного палива. Країна щорічно споживає близько 210 млн. т. умовного палива і належить до енергетично-дефіцитних країн, оскільки покриває свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53% та імпортую 75% необхідного обсягу природного газу і 85% сирої нафти та нафтопродуктів. [3, с.25] Енергоємність ВВП України вища в 4,4 рази енергоємності ВВП Німеччини та в 5-6 разів ВВП Данії (Табл. 1).

При цьому Україна володіє великим потенціалом нетрадиційних і відтворювальних джерел енергії, економічний базис яких оцінюється в 100 млн. т.у.п.

- підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, насамперед експортної продукції – для аргументації даного положення доцільним є наведення слів президента Фраунгоферівського товариства професора Ханс-Джерг

Баллінджера, який вірно зазначив, що «протистояти конкуренції іноземних фірм, які проводять «політику низьких цін» можна лише пропонуючи споживачу дійсно інноваційні товари та послуги, унікальні передові винаходи високої якості, за які споживачі захочуть заплатити більше». [4, с.29] Крім того, великою проблемою є товарна структура вітчизняного експорту, в якій переважають сировина та напівфабрикати.

- підвищення продуктивності праці – продуктивність праці в Україні є однією з найнижчих в світі та близька до рівня даного показника в таких країнах як Вірменія (16762 дол.), Азербайджан (18456 дол.), Таїланд (14459 дол.) та Ірак (13902 дол.). Серед 85 країн українці посідають 72 місце з показником 16032 дол. на одного працюючого. За оцінками аналітиків компанії McKinsey, для підтримки темпів зростання ВВП на рівні 1998– 2008 рр. Україні необхідно підвищити продуктивність праці як мінімум в 2,6 рази, тобто вийти на рівень Польщі, Туреччини, Естонії, Литви та Чилі [12].

- торгівля результатами інтелектуальної діяльності – перспективні дослідження та розробки мають знаходити практичне використання за допомогою інших суб'єктів інноваційної діяльності.

Таблиця 1. Енергоємність ВВП окремих країн

Країна	Енергоємність ВВП, кг.н.е./дол.
Білорусь	0,35
Німеччина	0,18
Данія	0,14
Польща	0,26
Росія	0,67
Україна	0,72
США	0,25

Джерело: [6, с.281]

Посилення процесів економічної інтеграції та інтернаціоналізації господарської діяльності, розвиток глобалізації та появу нових інформаційно-комунікаційних можливостей дозволяють долати будь-які перешкоди на шляху процесу інноваційної діяльності її суб'єктів та використання результатів цієї діяльності. Інтенсивне розповсюдження корисних знань між суб'єктами інноваційної діяльності, відсутність у них можливостей в повній мірі використати власні дослідження та розробки, з однієї сторони, та потреба в перспективних ідеях, з іншої, призвели до використання в розвинутих країнах потенціалу не тільки власних суб'єктів інноваційної діяльності, а й суб'єктів інших країн.

Очевидно, що найбільшим джерелом інновацій в світі є компанії, вкладення яких в R&D значно перевищують витрати урядів держав та установ вищої освіти (Табл. 2).

Таблиця 2. Валові внутрішні витрати на R&D в країнах світу за секторами в 2009 р.(% від ВВП)

Країна	Бізнес	Уряд	Установи вищої освіти
США	2.0	0.29	0.35
Японія	2.6	0.5	0.64
Фінляндія	2.77	0.30	0.64
Швеція	2.78	0.17	0.80
Бельгія	1.32	0.17	0.41
Болгарія	0.15	0.28	0.05
Чехія	0.91	0.31	0.25
Данія	1.91	0.09	0.71
Німеччина	1.84	0.36	0.43
Естонія	0.56	0.15	0.56
Ірландія	0.93	0.11	0.39
Іспанія	0.74	0.25	0.36
Франція	1.27	0.32	0.40
Італія	0.6	0.16	0.39
Кіпр	0.10	0.10	0.21
Люксембург	1.32	0.25	0.05
Нідерланди	0.9	0.21	0.52
Австрія	1.88	0.14	0.64
Великобританія	1.21	0.16	0.47
Ісландія	1.45	0.47	0.67
Норвегія	0.87	0.24	0.51

Джерело: [14]

Все більша кількість компаній світу сьогодні відмовляється від традиційної централізованої інноваційної моделі, гаслом якої є «винайдемо самостійно» і відкривається новим ідеям, що знаходяться поза межами компанії. Саме тому в якості сучасної моделі використання інновацій як фактору посилення конкурентоспроможності національної економіки варто орієнтуватися на концепцію відкритих інновацій.

В науковий обіг термін «відкриті інновації» ввів Генрі Чесбро [8]. Незважаючи на це, відкриті інновації – явище зовсім не нове. Так, Оксфордський англійський словник, наприклад, починався з запиту, і бажаючі відправляли характеристики використання слова в народній розмові, супроводжуючи їх прикладами, а легендарний комп'ютерний клуб Homebrew був форумом, в якому брали участь всі бажаючі, що й призвело до створення першого успішного персонального комп'ютеру. [10, с.2]

Згідно з логікою відкритих інновацій важливо використовувати зовнішні джерела винаходів та технологій для того, щоб ефективно реалізовувати свої проекти, а також відкрити доступ до своїх винаходів та технологій, щоб отримати від їх реалізації максимальний прибуток. Зважаючи на те, що саме на основі концепції відкритих інновацій сьогодні розвиваються найуспішніші компанії, організації, університети і країни, доцільним є розгляд даної інноваційної моделі докладніше.

Відомо, що протилежністю моделі «відкритих інновацій» є модель «закритих інновацій», вихідним положенням якої є те, що для успішної реалізації інновації необхідний контроль. Компанії мають генерувати власні ідеї, розробляти їх, створювати на їх основі продукт, виходити з ним на ринок, займатися його просуванням – і все це вони мають робити самостійно. Модель «закритих інновацій» показана на Рис. 1. (дослідницькі проекти реалізовуються всередині компанії та надходять споживачам).

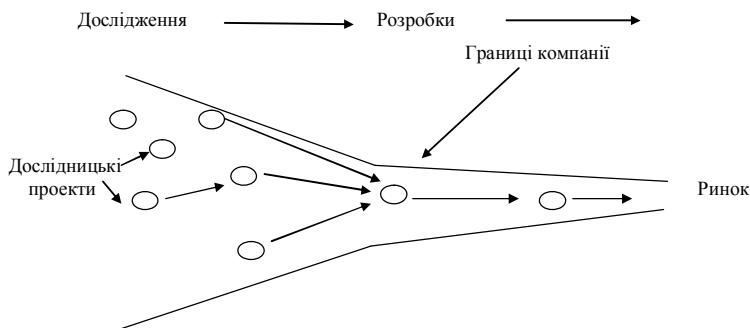


Рис. 1. Модель «закритих інновацій» компанії [8, с.26]

В рамках моделі «відкритих інновацій» ідеї можуть, як і раніше, з'являтися в ході дослідницького процесу всередині компанії, але потім частина таких ідеї може залишати компанію. Крім того, існує і зворотний процес, коли ідеї з'являються за межами компанії, а потім надходять в неї, адже зовні існує велика кількість потенційних ідеїв. (Рис. 2) Варто звернути увагу на те, що лінії границь фірми на даному рисунку є пунктирними, що відображає більш проникні межі компанії та можливість взаємодії між тим, що робиться всередині компанії та тим, що відбувається зовні.

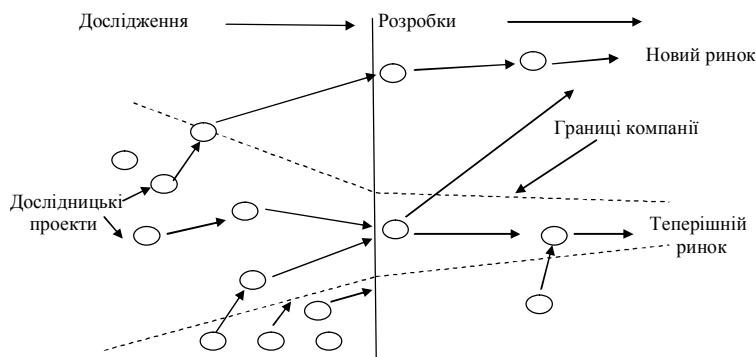


Рис. 2. Модель «відкритих інновацій» компанії [8, с.30]

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Отже, основні принципи моделі «відкритих інновацій» можна сформулювати наступним чином: [8, с.31]

- необхідно взаємодіяти з талановитими людьми, що працюють не тільки в нашій організації, а й за її межами;

- зовнішні НДДКР можуть принести значну користь;

- необов'язково самостійно проводити дослідження, щоб на основі їх результатів отримати прибуток;

- варто найкращим чином використовувати зовнішні та внутрішні ідеї;

- варто отримувати прибуток від використання нашої інтелектуальної власності іншими, а також купувати інтелектуальну власність у інших.

Модель «відкритих інновацій» використовують численні транснаціональні корпорації, що діють в різних галузях. Так, в 1999 р. Procter&Gamble (P&G) вирішила змінити свій підхід до інновацій за допомогою програми «Connect and Develop» («З'єднуй та розвивай»). В цій програмі підкresлювалося, що для отримання інноваційних ідей компанії варто звернутися до зовнішніх можливостей. В P&G була створена посада директора з зовнішніх інновацій та поставлена ціль – за 5 років досягти того, щоб 50% всіх інновацій поступали з зовнішніх джерел, тобто різко збільшити цю долю порівняно з 10 %, які були у компанії в 2002 р. Мотив такого підходу компанії полягає в тому, що 8600 вчених, які працюють в компанії важко порівняти з 1,5 млн. професіоналів, що знаходяться за її межами [7, с.52-53].

Зростання витрат на дослідження та розробки нових лікарських засобів, а також збільшення кількості невдач на останній стадії розробки привели до активного використання моделі «відкритих інновацій» в фармацевтичній та біотехнологічній промисловості. Прикладом цьому може слугувати електронний ресурс InnoCentive, створений фармацевтичною компанією Eli Lilly, яка шукала зовнішні ідеї для створення нових препаратів. Сьогодні InnoCentive – найбільша всесвітня мережа, що об'єднує вчених всього світу та допомагає знайти рішення конкретних наукових проблем. За весь час існування сайту на ньому було розміщено близько 200 проектів-задач на загальну суму винагороди близько 500.000\$, а успішні рішення надійшли з 25 країн світу, в тому числі і з України [9, с.70].

Іншими прикладами використання відкритої інноваційної моделі можуть бути такі компанії, як IBM, Xerox, Hewlett-Packard (HP), Intel, Microsoft, Lucent та інші. Досвід Xerox, надбаний в ході взаємодії зі своєю дослідницькою лабораторією Palo Alto Research Center (PARC) привів до створення на основі відхиленіх Xerox ідей багатьох компаній за її межами. Компанія IBM, яка в минулому була прибічником моделі «закритих інновацій», сьогодні використовує зовнішні ідеї в своєму бізнесі та пропонує свої технології на продаж іншим організаціям [8].

Отже, лише за допомогою тісної співпраці науки та бізнесу можливо досягти успіху в підвищенні конкурентного статусу країни на світовій арені. В Росії, наприклад, даний підхід використовується останнім часом все активніше. Так, в Санкт-Петербурзі діє один з дослідницьких підрозділів Hewlett-Packard (HP Labs Росія), який співпрацює з

університетами та державними структурами. В рамках програми Innovation Research Program, що надає можливість міжнародній університетській дослідницькій спільноті співпрацювати з HP Labs в галузі передових досліджень, були виділені гранти на 65 проектів, які ведуть 52 організації в 16 країнах світу. Результати такої співпраці говорять самі за себе - було опубліковано 180 статей, які описують дослідження, що фінансуються в рамках даної програми, подано 34 заявки на винаходи. Разом з Intel та Yahoo HP створила відкриту дослідницьку експериментальну середу Open Cirrus, що об'єднує дев'ять «центрів компетентності» по всьому світу, серед яких і Російська академія наук [13].

В Україні використання концепції «відкритих інновацій» можна продемонструвати на прикладі співпраці компанії Microsoft з вітчизняними вищими навчальними закладами, яка проявилася у створенні Центрів інновацій Microsoft на базі Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка та Харківського національного університету радіоелектроніки. На базі цих центрів студенти, аспіранти, викладачі та фахівці IT-компаній мають можливість реалізувати свої таланти в галузі інформаційних технологій та отримати майданчик для співпраці у вивченні і розробці інноваційних рішень.

Варто також зазначити, що була створена перша українська біржа інновацій InnoHunters, яка являє собою електронну базу інноваційних рішень в різних галузях науки і техніки. [13] Автори даного інтернет-ресурсу впевнені, що інформація про вітчизняні дослідження та розробки є досить розрізнею, а необхідне інноваційне рішення важко знайти навіть за допомогою бази патентів, оскільки з патенту часто не ясно на якій стадії готовності знаходиться певна розробка. Саме тому, організація Першої української біржі інновацій – внесок у вирішення проблеми практичного впровадження інноваційних розробок вітчизняних вчених.

На жаль, у вітчизняному бізнесі приділяється недостатньо уваги інноваційній діяльності. Іноземні компанії в Україні практично не фінансують дослідження і розробки, а випускають продукцію, яку було освоєно раніше. Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що вітчизняна економіка ґрунтуються на процесах третього-четвертого технологічних укладів, в той час, як в розвинутих країнах провідну роль відіграє п'ятий та шостий технологічні уклади. Інший негативний чинник пов'язаний з несприятливим конкурентним середовищем в Україні, зокрема значними обсягами тіньової економіки. Слід враховувати також особливості української ментальності, в якій інтерес до підприємницької та інноваційної діяльності є незначним. Крім того, очевидним є те, що впровадження інновацій несе за собою значні ризики. Вітчизняні бізнесмени, зважаючи на це, не бажають інвестувати в дослідження та розробки, оскільки поточний стан справ повністю забезпечує їх прибутком. На противагу цьому, інноватори не можуть самостійно розвивати власні винаходи.

Для посилення ролі інноваційних факторів у підвищенні конкурентоспроможності економіки України доцільно реалізувати низку заходів, серед яких розвиток венчурного капіталу, державна підтримка інноваційної діяльності, розвиток

технопарків, підтримка установ вищої освіти, насамперед науково-дослідницьких університетів, а також індивідуальних дослідників. Показовим при цьому є досвід Німеччини, яка ефективно реалізує всі вищенаведені заходи. Так, в інфраструктуру підтримки бізнесу Німеччини входять 374 центри з розповсюдження нових технологій, 35 інформаційних центрів та 115 центрів підтримки експорту. Крім того, в країні діє більше 180 бізнес-інкубаторів та технопарків, які взаємодіють з дослідницькими центрами, університетами та крупними дослідницькими компаніями. Держава намагається покращити стартові умови для нових підприємців та всіляко підтримує нові підприємства, що розвиваються. Для ефективної підтримки венчурного підприємництва була запущена державна програма, в рамках якої здійснювалася фінансова підтримка високотехнологічних компаній. Це в свою чергу дозволило створити за останні роки більше 50 нових інвестиційних структур та об'єднати їх в загальнонаціональну мережу. Значна увага приділяється також мотивації до проведення НДДКР індивідуальними дослідниками. Так, наприклад, в товаристві Макса Планка 33% отриманих від реалізації винаходу чи патенту коштів йде винахіднику чи його команді, 33% – інституту, а 33% – центральному офісу. [5, с.63-67]

Розвиток науки та інновацій має відбуватися під суворим контролем та при активній підтримці держави з використанням ефективних ринкових механізмів. Адже саме державні інвестиції в наукові дослідження стимулюють активне залучення в цю сферу приватного капіталу. Державна підтримка досліджень, в першу чергу фундаментальних, має здійснюватися на основі фінансування науково-дослідницьких університетів. На думку директора Інституту вищої освіти Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана Антонюк Л.Л., дослідницькі університети є інноваційними вищими навчальними закладами з глибокою інтеграцією і розвиненою інфраструктурою наукової, освітньої та інноваційної діяльності, що забезпечує високу якість освіти і наукових досліджень на основі генерування та комерціалізації нових наукових знань. [1, с.4]

Література:

1. Антонюк Л. Л. Доповідь про основні тенденції та стандарти діяльності дослідницьких університетів світового класу // Економіст. – 2010. – №26-29. – С. 3-4
2. Коваленко А. Наностратегии // Стратегии. – 2007. – №7-8. – С. 30-32
3. Маляренко В. А., Капцов И. И., Жиганов И. Г. Перспективы использования биоэнергетических технологий в Украине // Интегрированные технологии энергосбережения. – 2005. – №2. – С. 22-28
4. Московкин В. Европейская инновационная политика: адаптация к условиям стран СНГ // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №10. – С. 24-33
5. Патрик Э., Яшин В. Инновационная деятельность в Германии // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №21. – С.62-70

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

6. Стратегічні виклики ХХІ ст. суспільстві та економіці України, Т.2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
7. Хьюстон Л., Саккаб Н. Соединяй и развивай: модель инноваций P&G // HBR Россия. – апрель 2006. – С. 50
8. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
9. Chesbrough H., Garman A. How Open Innovation Can Help You Cope In Lean Times // HBR. – December 2009. – p. 68
10. Lessig L. The March of the Web-Enabled Amateurs // Financial Times. – Sept. 21, 2005. – p. 2
11. Перша українська біржа інновацій, Режим доступу: <http://www.innohunters.com.ua/>
12. Продуктивність праці в Україні – одна з найнижчих в світі, новини інформаційного агентства Уніан, Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/news-374933.html>
13. Офис открытых инноваций HP, Режим доступу: <http://h41110.www4.hp.com/ur/>
14. Gross domestic expenditure on R&D by sector (% share of GDP), Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/

ПРОДУКЦІЯ БЕЗ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ОРГАНІЗМІВ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

В статті розглядаються екологічні аспекти біотехнологій з використанням генетично модифікованих організмів та переваги екологічно чистої продукції в умовах конкуренції.

The article reviews the environmental aspects of biotechnology with the use of genetically modified organism and benefits of environmentally friendly products in a competitive condition.

Ключові слова: генетично модифіковані організми, біотехнології, органічне землеробство, екологічно чисті продукти, екологічні пріоритети

Keywords: genetically modified organism, biotechnology, organic farming, organic food, environmental priorities

Світ на початку третього тисячоліття зіткнувся з рядом глобальних проблем, які ставлять питання самого виживання цивілізації і серед них є проблеми, які виникли порівняно недавно та пов'язані з успіхами генної інженерії, коли за короткий період на людство звалилася лавина нових, так званих генетично модифікованих продуктів харчування.

З розвитком біотехнологій намітився процес переходу від небезпечної хімізації в сільському господарстві до підвищення продуктивності природно вирощуваних культур – появи органічного землеробства і екологічно чистих продуктів харчування. Одночасно з цим розвивався сектор біотехнологічного виробництва, що привело до появи генетично модифікованих організмів (ГМО). ГМО – це організми, генетичний матеріал яких змінювався не внаслідок відтворення або природної рекомбінації, а через додавання модифікованого гена чи гена іншого біологічного виду або різновиду організмів.

Використання генетично модифікованих організмів при вирощуванні сільськогосподарської продукції налічує не більше двох десятків років, і тому за цей короткий період світова наука не може дати однозначної відповіді стосовно безпечності використання ГМО. Шкідливість ГМО для людини наукою не доведена, для того, щоб робити певні висновки. Науковий світ розділився на прибічників та супротивників у питанні використання ГМ-продуктів. Прибічники застосування біотехнологій у сільському господарстві стверджують про відсутність певних негативних ефектів для здоров'я людини. Деякі погляди покладаються на те, що вирощуючи ГМ-рослини значно підвищиться продуктивність сільського господарства й харчової промисловості. Так, наприклад, ГМ-культури виробляють власні пестициди і є стійкими до гербіцидів; продукція з ГМО має більший термін зберігання; використовуючи ГМО при вирощуванні лікарських рослин, в майбутньому будуть винайдені ліки від раку та СНІДу; трансгенна біотехнологія робить їжі більш

дешевшою і це врятує від голоду країни, що розвиваються та світ від економічної кризи; завдяки вбудованому гену рис дозволяє синтезувати і накопичувати бета-каротин, що вирішує проблему авітамінозу А, на який страждають жителі Південно-Східної Азії; завдяки вмонтованим генам томати стійкі до вірусних хвороб; додатковий ген може виробляти в рослині лікарський препарат, а також протеїнові молекули-антитіла, які неможливо отримати штучно хімічним синтезом, проте вони досить важливі в організмі людини у боротьбі з хворобами. Вчені говорять не лише про абсолютну безпеку ГМО, а й про можливості значного підвищення врожайності сільськогосподарських культур, спрощення і здешевлення їх вирощування та поліпшення споживчих властивостей.

Супротивники біотехнологій з використанням ГМО називають цілу низку негативних причин використання трансгенної продукції, а саме: трансгени можуть витиснути з полів традиційні культури та інші рослини, що веде до значного скорочення біологічної різноманітності видів; ГМ-рослини сильно виснажують ґрунти, порушують їх структуру, так як накопичують хімічні речовини, солі; ГМО пригнічують імунітет, викликають порушення функціонування організму, таких як алергічні реакції і метаболічні розлади в результаті дії трансгенних білків; до накопичення в організмі людини гербіцидів (більшість трансгенних рослин акумулюють хімічні речовини); призводять до канцерогенних та мутагенних ефектів.

Одним із головних побоювань спеціалістів та екологічної громадськості викликає ризик порушення природних екосистем. З розширенням площ трансгенних посівів культурних рослин в всьому світі ризик становиться незворотним. ГМО сторонні для навколошнього середовища, ніколи не були його частиною. Світ сьогодні стикається з принципово новим видом забруднення – генетичним. На відміну від хімічного і радіоактивного, він мало вивчений, його неможливо зупинити та ліквідувати. Крім власно генетичного забруднення, використання ГМО має на увазі збільшення хімічного впливу на навколошнє середовище. Уже доведено, що створення стійких до гербіцидів сортів ГМ-рослин збільшує витрати хімікатів і загострює проблему хімічного забруднення навколошнього середовища. Більше 70% всіх ГМ-культур, що висіваються – це рослини, які стійкі до гербіциду «Раундап».

Супротивники вважають, що вирішуючи проблему дефіциту харчування з допомогою трастенів, з'являється інша, так як на основі сучасних знань неможливо точно оцінити ризик для здоров'я людини від використання ГМО з медико-біологічних позицій. Крім того, екологів непокоїть проникнення генетично змінених речовин в навколошнє середовище. Фахівці вважають, що результатом застосування біотехнологій на основі ГМО може викликати появу організмів-мутантів внаслідок перезапилення ГМ-рослин з дикоростучими видами а також розвиток стійкості до трансгенних токсинів у комах, що може витіснити багато видів популяцій. Токсини ГМ-рослин негативно впливають на життєдіяльність ґрутових безхребетних, мікрофлору, мікрофауну і цим порушують природну родючість.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Першою країною, де почали вирощувати ГМ-культури є США. У 1995 році з'явилися перші плантації ГМ-культур. У 1996 році у світі під посівами транс генних сортів рослин було зайнято 1,7 млн. га, а в 2002 році цей показник досягнув 52,6 млн.га, причому лише на США припадає 35,7 млн.га.[6].

Сьогодні світове співтовариство приділяє велику увагу розробці науково обґрунтованих підходів потенційного ризику при використанні ГМО. В даний час відповідні закони і нормативні акти діють в багатьох країнах: США, Канада, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Австрія, Росія, Естонія, Угорщина та інших. Багато міжнародних організацій намагаються розповсюдити правову базу на інші регіони: Азію, Східну Європу, в т. ч. на Україну.

Законодавство Європейського Союзу щодо ГМО існує з 1998 року. ЄС за останні роки формально блокує впровадження трансгенних рослин в сільськогосподарське виробництво. Мотивається така заборона необхідністю більш детального вивчення нових властивостей таких організмів. Проте в 2001 році ЄС анулював Директиву 90(200) ЄЄС і, відповідно, мораторій. Це дозволило використовувати трансгенні продукти, викликавши конкуренцію на ринку біотехнологій. Лідери ЄС (Німеччина, Франція, Велика Британія) постійно укладали засоби в розвиток біотехнологій та становлення біотехнологічних компаній. Все це свідчить про інтернаціоналізацію біотехнологічного ринку та загострення конкурентної боротьби.

В Європі вже давно діє норма вмісту ГМО в продуктах – не більше 0,9%, у Японії – 5%, США – 10%. Причому, в багатьох країнах маркування товарів із ГМО є строго обов'язковим. Деякі країни обрали шлях повної відмови від ГМО, створивши так звані вільні зони від генетично модифікованих культур і продуктів. На даний час відомо понад 1300 зон у 35 країнах світу. Серед них країни, які повністю вільні від ГМО, наприклад, Австрія, Венесуела, Греція, Польща, Швейцарія, Німеччина. [6].

В даний ситуації Україна привертає увагу з боку біотехнологічних компаній, які зацікавлені в просуванні своєї продукції на нові ринки збути. В останні роки на ринок України все більше поступає ГМ-продукції з інших держав з метою випробувань та продажу, що загрожує біобезпеці держави. Тому нагальним питанням на сьогодні має стати реформування державної системи біологічної безпеки. В даний час існує декілька законодавчих актів у цій сфері. Законом України від 31.05.2007 р. № 1103 –V «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» передбачено створення національної системи регулювання біотехнологій. В межах своїх повноважень МОЗ, Мінагрополітики, Мінприроди розробляють відповідні проекти, підзаконні нормативно-правові акти для створення повноцінної і обґрунтованої законодавчої бази у сфері біотехнологій. При цьому лише планується забезпечити переход державних стандартів по ГМО на європейський рівень.

18. 05.2009 р. Кабінет Міністрів України затвердив порядок державної реєстрації продукції, що містить ГМО. Уесь імпорт тепер повинен проходити відповідну експертизу, причому безпосередньо на границі. У випадку перевищення в продукції

вмісту ГМО 0,9%, їй буде відмовлено у ввозі. Проте слід зазначити, що на сьогодні в Україні немає достатнього практичного забезпечення їх дотримання а саме лабораторної бази, крім того, не відпрацьовані реальні механізми контролю за проникнення ГМ-продуктів із різних країн в Україну.

Привернення уваги споживачів до продукції з ГМО все більше набирає обертів. Певна частина населення все більше уваги звертає на маркування продуктів «Без ГМО». Проте мало хто усвідомлює, навіщо така відмітка на воді, яка по закону природи не може вміщувати ГМО. В той же час експерти стверджують, що наявність відмітки зовсім не гарантує покупцю відсутність небажаного компоненту в продукті. Досить часто етикетки «Без ГМО» для споживача є твердженням про єдину екологічну характеристику, тому до уваги не береться декларація на упаковці, що продукція може вміщувати в своєму складі потенційно небезпечні харчові добавки синтетичного походження: Е123 (барвник), Е240 (формальдегід, консервант), Е216 (параоксибензойної кислоти-пропиловий ефір), Е217 (натрієва сіль). Уже науково доведено, що всі перераховані добавки, як і багато інших, можуть сприяти утворенню злоякісних пухлин та інших розладів в організмі людини. Україна перша держава в Європі, яка ввела відмітку «Без ГМО» як обов'язкове маркування. В Європі маркування «Без ГМО» вводять лише деякі виробництва, які пройшли відповідну сертифікацію і мають право наносити таку відмітку, тому, що це досить високий рівень контролю сировини. Сертифікації піддають ґрунти, де використовується сировина, обладнання, транспортування, торгівельна мережа та багато інших аспектів діяльності підприємства. В Україні така відмітка стала обов'язковою. Скажімо, всі виробники, перш ніж поставити на своїй продукції позначку «Без ГМО», повинні пройти перевірку у відповідній лабораторії. Сьогодні в Україні існує 16 таких лабораторій, усі вони відповідно оснащені. Контрольні перевірки на вміст ГМО в продукції не проводять належним чином, так як з Державного бюджету на такий контроль виділяється недостатньо коштів. Крім того, немає державної структури, яка б регулювала ці питання, тому дуже часто позначки на продуктах «Без ГМО» - це просто обман, а просунення такої продукції на вітчизняний ринок фактично розв'язує руки фальсифікаторам. Контроль на ринку є умовним, нема відповідальності виробника за небезпечну продукцію, та за ту, що ввозиться із-за кордону. Умови застосування та вимоги щодо екологічного маркування закріплени серією міжнародних стандартів ISO 14020, що запроваджені до національної стандартизації у 2002-2003 рр.

За даними центру випробувань продукції «Укрметртестстандарт» близько 20% продуктів, що продаються в нашій країні містять ГМО, а деякі фахівці стверджують, що на вітчизняному ринку більше 40% продуктів харчування містять ГМО. Найчастіше це вироби з модифікованим білком, і соєю, а саме: ковбасні, молочні, кондитерські вироби, печиво, пельмені, овочі та фрукти, їжа швидкого приготування, морозиво, шоколад, соуси, кава, чай.[7].

Зі вступом України до Світової організації торгівлі у лютому 2008 року відкрилися кордони для масового ввезення в країну дешевих ГМ-продуктів, а це створило нерівні

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

умови конкуренції продуктам вирощеним звичайним способом, особливо органічним. Альтернативою продукції з вмістом ГМО є органічна продукція, яка останнім часом впевнено просувається на ринки розвинутих країн і попит на яку постійно зростає. За умов ринкової економіки, інтереси споживачів забезпечуються ефективному функціонуванню ринку, і коли у споживачів є вибір, це змушує виробників і торговців пропонувати високоякісні товари та стримувати ціни.

Ринок екологічно пріоритетної продукції уже існує і досить динамічно розвивається в глобальному масштабі. В країнах Західної Європи доля екологічно пріоритетних товарів і послуг, які пройшли відповідну сертифікацію, щорічно збільшується на 2-3%. Враховуючи таку динаміку розвитку, продукція з поліпшеними екологічними характеристиками все більше стає доступнішою масовому споживачу. Проте, споживачі не завжди можуть отримати продукцію з відповідними екологічно поліпшеними характеристиками, так як виробники замість удосконалення технологій виробництва обмежуються лише реклами, як найбільш простим шляхом підвищення рівня конкуренції на ринку.

В останні роки світовий ринок екологічно чистих продуктів харчування бурхливо розвивається і стає альтернативою споживання екологічно небезпечних продуктів та таких, які вміщують ГМО. Світовий обсяг ринку екологічно чистих продуктів у 2008 році склав 75 млрд. доларів, а в розвинутих країнах щорічно зростає на 20-30%.

Першою країною, яка впровадила ідею екологічно чистих продуктів є США. Спочатку вирощуванням екологічно чистих продуктів займалися дрібні фермерські господарства, їх асортимент був невеликий а ціни досить високими. Проте, коли даний бізнес почав вирішувати екологічні та економічні проблеми і держава відчула перспективи ринку, були прийняті відповідні законодавчі акти, зокрема Національні Стандарти на органіку, які сприяли офіційному визнанню індустрії екологічно чистої продукції, сприяли більш вільному імпорту та експорту товарів, розширили ринок збути та принесли додаткові кошти в бюджет. У рік прийняття стандартів у 2002 році продажі екологічно чистих продуктів склали 11,7 млрд. дол., або 1,8% від загального обсягу ринку продуктів харчування в США. Дані стандарти включають заборону на використання штучно створених хімічних добрив, застосування генетично модифікованих технологій, заборону на вживання стимуляторів росту і відгодівлі, антибіотиків і гормональних препаратів.

Згідно Національних Стандартів на органіку була прийнята чітка класифікація екологічно чистих продуктів, яка стала основою для розробки законодавства та класифікацій у багатьох країнах світу: 1. Natural Produkts (NP) - продукти, що складаються повністю або здебільшого з інгредієнтів природного походження, з мінімальною кількістю хімічних речовин, штучних наповнювачів тощо. 2. Functional Foods (FF) – це продукти зі штучним додаванням корисних речовин, що підвищують захисні функції організму (наприклад, соки з додаванням екстрактів рослин). 3. Nutraceuticals – це спеціальні натуральні добавки до їжі, що підвищують її поживність та корисність. [3].

За даними Торгової палати Мілану італійці витрачають на придбання органічної продукції в середньому 25 євро за рік на людину. Найбільше витрачають на придбання органічних продуктів швейцарці (105 євро на рік на людину), датчани – 51 євро, шведи – 47 євро. Загалом за кордоном за рік споживається органічних продуктів на суму близько 40 млрд. долларів. Попит на екологічну продукцію щороку зростає на 10-12%. [5].

В Україні є всі передумови для розвитку органічного сільського господарства – це сприятливі природні умови, м'який клімат, родючі ґрунти, великі масиви землі. Відповідно до Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 заплановано стимулювання ведення органічного сільського господарства, створення системи його сертифікації та збільшення показника вирощування органічних культур до 10%.

Слід відмітити, що умови для конкуренції на внутрішньому ринку вітчизняних продуктів з імпортними аналогами несприятливі. У вітчизняних товаровиробників вищі затрати виробництва, що пов'язано з технологічним відставанням, загальним станом економіки та інфляційними процесами. Крім того відсутня необхідна ринкова інфраструктура, нерозвинutий маркетинг, в т. числі рекламні заходи для просування товарів вітчизняного виробника. На сучасному етапі формування вільного ринку в Україні в умовах конкуренції, велике значення має багатогранне вивчення властивостей товарів, встановлення їх натуральності та якості. В умовах ринкової конкуренції якість це головний критерій вибору товару, висока якість продукції є найважливішою складовою, що визначає її конкурентоспроможність. Державна політика у цій сфері повинна бути направлена на створення необхідних правових, економічних та соціальних умов з метою виробництва високоякісної екологічно чистої продукції для внутрішнього споживання та реалізації на зовнішньому ринку. Пріоритетними напрямами державної політики повинні бути:

- підтримка конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку; подальша диверсифікація виробництва; впровадження сертифікованих за європейськими стандартами виробництв та технологій;
- розробка та впровадження контролю за якістю, безпечністю сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів;
- розробка та впровадження системи захисту внутрішнього ринку та стимулювання вітчизняного виробника кінцевої продукції;
- запровадження механізмів здорової конкуренції та поступової ліквідації тіньового сектору.

При цьому пріоритетними для держави має бути не тільки захист вітчизняного виробника, але і вітчизняного споживача продуктових товарів. Необхідно, в першу чергу, забезпечити споживачеві вибір найбільш якісного і доступнішого за ціною продукту серед вітчизняних та імпортних товарів шляхом демонополізації і розвитку конкурентних відносин на ринках продовольчих товарів.

Отже, біотехнології безперечно повинні розвиватися, проте на даному етапі їх розвитку та дослідження, масштабне розповсюдження ГМО є передчасним, а наслідки їх впливу на навколошнє природне середовище, на людину, її здоров'я досі повністю не досліджені. Тому можна впевнено сказати, що продукція без генетично модифікованих організмів є надзвичайно конкурентною, її пріоритети полягають у тому, що попит на ній неухильно росте, вона є безпечною та корисною для здоров'я людини.

Відносно національного ринку продукції, то він потребує законодавчого захисту та регламентування в частині жорсткого регулювання виробництва, торгівельного обігу та споживання товарів, які мають відношення до генетично модифікованих продуктів, державної підтримки екологічно чистого виробництва та розвитку органічного сільського господарства.

Література:

1. Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» від 31.05.2007 року № 1103-V//Відом. Верховної Ради України. – 2007.
2. Глазко В.И. Кризис аграрной цивилизации и генетически модифицированные организмы: Монография. – К.: РА NOVA, 2006. – 206 с.
3. Інформаційний вісник Федерації органічного руху України. – 2009. – 16(III-MMVIII). – с. 3.
4. Ермакова И.В. Трансгенезация – новый виток эволюции или генная бомба? /И.В.Ермакова //Эволюция. – 2005. – С. 34-39.
5. Мамот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості /Підручник. – К.: ЦУЛ, 2007. – 368 с.
6. Ярошевська Ю. Вибір України стосовно політики у сфері генетично модифікованих організмів: модель ЄС чи США ? – К.: Проект «Німецько-український діалог», Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2009. - 66 с.
7. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України <http://portal.rada.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Програми екологічного маркування в Україні <http://www.ecolabel.org.ua/>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОNUВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Запропонована послідовність оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження на прикладі діяльності вітчизняних газотранспортних підприємств.

The article is devoted to the diagnostic efficiency of energy conservation mechanism on gas transportation enterprises.

Ключові слова: енергозбереження, паливно-енергетичні ресурси, механізм енергозбереження, потенціал енергозбереження, ефективність, газотранспортні підприємства.

Keywords: energy conservation, fuel and energy resources, energy conservation mechanism, energy conservation potential, efficiency, gas transportation enterprises.

Результатами підвищення ефективності діяльності підприємств зазвичай є зростання продуктивності праці; зниження матеріаломісткості, енергомісткості, фондомісткості, зарплатомісткості; раціональне використання природних ресурсів. В свою чергу серед чинників зростання ефективності діяльності за місцем реалізації у системі управління діяльністю підприємства науковці виділяють внутрішні „м'які” та „твірді” чинники, зокрема, до останніх входить і чинник „матеріали та енергія” [1, с.460]. Практично підвищення ефективності діяльності підприємства через раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів здійснюється за допомогою механізму енергозбереження.

Виходячи з визначення механізму енергозбереження, з одного боку, як органічної складової механізму управління підприємством, а з іншого, як комплексу спеціалізованих підмеханізмів, що діють на рівні конкретних складових економічної системи (виробництво, розподіл, споживання), дозволяє стверджувати, що будь-які зміни механізму енергозбереження впливають на економічну систему загалом та ефективність її функціонування зокрема.

Розглянемо загальні питання оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства, важливим завданням якої є виявлення резервів енергозбереження. Особливу роль в дослідженні механізму енергозбереження відіграє потенціал енергозбереження, який, з одного боку, є матеріальною основою для реалізації енергозберігаючих заходів, а з іншого, – рівень використання потенціалу енергозбереження свідчить про ефективність функціонування механізму. Узагальнюючи наявний досвід у практиці діагностики потенціалу підприємства [2, 3, 5, 6], пропонуємо оцінити рівень використання потенціалу енергозбереження газотранспортних підприємств на основі методу порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою наступних груп показників:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- до першої групи показників віднесемо ті, що характеризують техніко - технологічну складову потенціалу енергозбереження газотранспортного підприємства, а саме: рівень зносу магістральних трубопроводів, компресорних станцій; рівень технічного обслуговування та модернізації основних фондів: кількість вимушених зупинок газоперекачувальних агрегатів з технічних причин, рівень діагностування та очистки трубопроводів; коефіцієнт автоматизації технологічних процесів, коефіцієнт телемеханізації, рівень дотримання технологічних режимів роботи, прогресивність технологій; структура газоперекачувальних агрегатів; захищеність трубопроводів від корозії, точність обліку газу тощо;

- до другої групи віднесемо показники, що характеризують рівень управління енергозбереженням на підприємстві, – оцінка надійності системи управління енергозбереженням; автоматизація та механізація управлінської праці; виконання планів з впровадження нової техніки; чисельність управлінського персоналу у сфері енергозбереження та їх зайнятість в апараті управління підприємством; рівень централізації управління енергозбереженням; коефіцієнт ритмічності постачання паливно-енергетичних ресурсів та інші критерії;

- третя група показників характеризує інтелектуальну складову кадрового потенціалу підприємства. До них відносяться: рівень зацікавленості працівників до раціоналізаторської роботи; мотивація раціоналізаторської діяльності працівників; якість інженерно-технічного складу працівників; стимулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів; підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників у сфері енергозбереження; умови праці і відпочинку працюючих, тощо;

- четверта група показників призначена для аналізу рівня фінансового забезпечення реалізації енергозберігаючих заходів, зокрема: питома вага фінансування заходів з енергозбереження державою; частка прибутку, що підлягає пільговому оподаткуванню; величина інвестиційних ресурсів, залучених для реалізації енергозбереження на підприємстві; коефіцієнт ефективності використання цільових надходжень; величина економії витрат в результаті енергозбереження; рівень фінансування капітальних вкладень; надходження від апарату ДК „Укртрансгаз”, капітальні вкладення та витрати на ремонт у величині надходжень; рівень заборгованості за послуги з транспортування та постачання природного газу; поступлення коштів за транспортні послуги тощо.

Для розрахунку кінцевої рейтингової оцінки здійснюється порівняння підприємств за кожним критерієм приведених груп показників з умовним еталонним підприємством або з підприємством, що показує найкращий результат [6]. Таким чином, базу для одержання рейтингової оцінки стану і рівня використання потенціалу енергозбереження підприємства автор прагне орієнтувати на реальні об'єктивні результати.

Енергозбереження є складним процесом, який знаходить своє відображення у всіх підсистемах підприємства, таким чином впливаючи як на проміжні, так і на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. Тому, звернемось до оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження на основі формування системи результуючих показників з врахуванням особливостей діяльності газотранспортних підприємств.

З одного боку, ми маємо витрати, понесені на формування та удосконалення механізму енергозбереження, а з іншого, ті чи інші результати діяльності підприємства. Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методично (технологічно) пов'язаний передусім із формуванням відповідної системи показників. В даному випадку мова йде про економічну ефективність діяльності газотранспортних підприємств, яка відображається через систему показників, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві: збільшення обсягу транспортування газу за рахунок його економії, зростання доходу від транспортних послуг та прибутку; зменшення собівартості транспортування 1000 куб. м. газу та ефективність використання запущених ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, паливно-енергетичних та ін.); коефіцієнт корисного використання енергії, показник втрат газу до його подачі, показники енерговіддачі та енергомісткості у вартісному та натуральному вираженні, газомісткості тощо; продуктивність праці працівників віділу енергозбереження, економія паливно-енергетичних ресурсів на одного працівника в транспортуванні газу; показники фондовіддачі та фондомісткості у натуральному та вартісному вираженні.

Переходячи від часткового до загального, звернемось до оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства на основі визначення інтегрального показника ефективності його функціонування. В широкому значенні ефективність означає співвідношення результатів та витрат. Розрізняють різні види ефективності відповідно до об'єктів управління, це рівною мірою стосується і ефективності енергозбереження на мікрорівні. Ефект сам по собі недостатньо характеризує результативність діяльності людини з суспільної точки зору. Для більш повної її характеристики важливо знати, з якими витратами отримано ефект, тобто в що обійшовся результат не лише окремому суб'єкту господарювання, а й суспільству в цілому. Однакові витрати праці можуть дати різний ефект і, навпаки, той самий ефект може бути досягнутий різними витратами праці. Ціль суспільного виробництва – одержання більшого ефекту з найменшими трудовими, матеріальними і грошовими витратами. Саме тому необхідно отриманий результат порівняти з тими витратами, за допомогою яких він отриманий, тобто віднести ефект (результат) до витрат, зіставити одну абсолютну величину – ефект (результат) з іншою абсолютною величиною – витратами. Таке зіставлення дає відносну величину – ефективність.

Ефективність функціонування механізму енергозбереження в найбільш загальному вигляді можна представити за допомогою інтегрального показника, який визначається як співвідношення суми результатів (ефектів), отриманих від реалізації енергозберігаючих заходів, до витрат, понесених на їх реалізацію, та представити за допомогою формули 1:

$$E_{me} = P_{eh} / V_{eh} \quad (1)$$

де E_{me} – ефективність функціонування механізму енергозбереження підприємства;

P_{eh} – результати, отримані від реалізації енергозберігаючих заходів;

V_{eh} – витрати, понесені на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Результати від реалізації енергозберігаючих заходів будуть виражатись різними ефектами, зокрема видільмо економічний, соціальний та екологічний:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

▪ економічний ефект виникає в результаті отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів, що по-перше, зменшує собівартість транспортування природного газу на вартість зекономленого палива та енергії; по-друге, збільшує обсяг реалізованих транспортних послуг, оскільки зекономлена величина природного газу збільшує обсяг газу, що відпускається споживачам тощо;

▪ соціальний ефект виявляється у покращенні умов праці робітників, а саме, за рахунок організаційно-технічних заходів з енергозбереження відбувається покращення умов експлуатації газового обладнання та трубопроводів, удосконалюється проведення ремонтних робіт, підвищується рівень безпеки праці, зменшується кількість аварійних ситуацій тощо. Оцінити величину соціального ефекту можна на основі економії виплат робітникам за важкі умови праці, виплат за ліквідацію аварійних ситуацій, що виникла в результаті реалізації енергозберігаючих заходів тощо. Проте, в результаті запровадження енергозберігаючої техніки та технології транспортування газу може виникнути і від'ємний соціальний ефект в результаті скорочення (вивільнення) працівників;

▪ екологічний ефект отримуємо в результаті зменшення витоків та викидів природного газу та інших шкідливих викидів у навколошнє середовище. Даний ефект можна оцінити шляхом визначення суми, на яку зменшились екологічні виплати підприємства або попереджені збитки за рахунок реалізації енергозберігаючих заходів.

Витрати на реалізацію енергозберігаючих заходів складатимуться з поточних виробничих витрат та витрат на управління енергозбереженням. Відповідно до поточних виробничих витрат належать: вартість енергетичних та інших ресурсів; вартість витратних матеріалів; витрати на експлуатацію, включаючи вартість ремонтів, заробітну плату робітників та відрахування від неї; інші витрати, передбачені нормативними документами з розрахунку собівартості; амортизаційні відрахування [4, с.11-12].

Класифікація витрат на управління енергозбереженням може бути здійснена за наступними ознаками [7, с.536]:

▪ на оплату праці: заробітна плата керівників і спеціалістів; заробітна плата технічного та обслуговуючого персоналу; премії та доплати з фонду матеріального стимулювання за виконання поставлених завдань з раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та досягнення планового рівня їх економії;

▪ на техніку управління: носії інформації та предмети управлінської праці; засоби перетворення, обробки інформації та оснащення процесів управління; умови праці тощо;

▪ на організацію та забезпечення управління: науково-дослідні роботи та наукова організація управління; підготовка та підвищення кваліфікації кадрів управління; заходи з удосконалення управління;

▪ інші витрати: службові відрядження та пересування; поштово-телеграфні, телефонні та канцелярські витрати; утримання легкового транспорту та ін.

Більш достовірно інтегральний показник ефективності функціонування механізму енергозбереження газотранспортного підприємства автором пропонується розрахувати за формулою 2:

$$E_{\text{еме}} = (E_{\text{ек}} + E_c + E_{\text{екп}}) / (B_{\text{уп}} + B_{\text{пв}}), \quad (2)$$

де E_{ek} , E_{ekpl} , E_c – відповідно економічний, екологічний та соціальний результати реалізації енергозберігаючих заходів;

B_{up} – витрати на управління енергозбереженням;

B_{nv} – поточні виробничі витрати на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Кінцева ефективність функціонування механізму енергозбереження значою мірою залежить від управління енергозбереженням в цілому на підприємстві. Так, побудова досконалої системи планування енергозберігаючих заходів, організація в просторі і в часі їх реалізації, мотивація працівників до раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, можуть стати вагомим фактором підвищення ефективності енергозбереження на підприємстві.

Для оцінки управління енергозбереженням на підприємстві застосовується система показників управління. Оскільки процес управління енергозбереженням впливає на діяльність усіх підрозділів підприємства, що тою чи іншою мірою залучені до реалізації енергозберігаючих заходів, тому правомірно в даному випадку показники управління енергозбереженням розглядати як міру впливу факторів на ефективність функціонування механізму енергозбереження.

Таблиця 1. Постійність оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження газотранспортного підприємства

I Оцінка рівня використання потенціалу енергозбереження підприємства

- техніко-технологічна складова потенціалу енергозбереження;
- управлінська складова потенціалу енергозбереження;
- інтелектуальна складова кадрового потенціалу підприємства;
- фінансова складова потенціалу енергозбереження.

II Формування системи результативних показників ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства

- Зміна: - обсягу транспортування природного газу;
- доходу від транспортних послуг;
 - собівартості транспортування природного газу;
 - показника втрат газу до подачі;
 - корисності використання паливно-енергетичних ресурсів;
 - енерговіддачі;
 - енерго-, газомісткості транспортування газу;
 - частки енерговитрат у собівартості транспортування газу;
 - економії паливно-енергетичних ресурсів на одного працівника в транспорті газу;
 - продуктивності праці працівника групи енергозбереження;
 - фондовіддачі основних засобів;
 - фондомісткості у натуральному та грошовому вираженні.

III Визначення інтегрального показника ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства

$$E_{eme} = (E_{ek} + E_{ekpl} + E_c) / (B_{up} + B_{nv})$$

де E_{ek} , E_{ekpl} , E_c – відповідно економічний, екологічний та соціальний результати реалізації енергозберігаючих заходів;

B_{up} – витрати на управління енергозбереженням;

B_{nv} – поточні виробничі витрати на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Запропонована послідовність оцінювання ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства дозволять об'єктивно та комплексно проаналізувати ефективність енергозбереження з врахуванням специфіки діяльності вітчизняних газотранспортних підприємств та виявити резерви його удосконалення.

Література:

1. Економіка підприємства: підручник / [Грещак М. Г., Колот В. М., Наливайко А. П. та ін.]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп]. — К. : КНЕУ, 2005. — 528 с.;
2. Запухляк І. Б. Оцінка потенціалу енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств / І. Б. Запухляк //Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – 2010. – Випуск 22. – С. 227-235;
3. Остенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Остенко, Л. М. Малярец. — Х. : ХГЭУ, 2003. — 220 с.;
4. Оцінка економічної ефективності впровадження енергозберігаючих заходів та технологій (СОУ 74.1.-20077720 – 012.2007) : СОУ 74.1.-20077720 – 012.2007. — [Чинний від 2007-02-10]. — К. : НАК „Нафтогаз України”, 2007. — 45 с. — (Стандарт організації України);
5. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / [О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін.]. — К. : Центр учебової літератури, 2007. — 208 с.;
6. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. — 1998. — №2. — С.262 – 271;
7. Шегда А. В. Менеджмент: навчальний посібник / А. В. Шегда. — К. : В-во "Знання", КОО, 2002. — 583 с.

РИНОК В СИСТЕМІ КАТЕГОРІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

В статті досліджується процес еволюції і сучасні наукові уявлення про суть, функції, місце ринку в системі категорій економічної теорії.

In the article the process of evolution and modern scientific pictures is probed of essence, functions, market place, in the system of categories of economic theory.

Ключові слова: обмін, купівля-продаж, ринок, функції ринку, концепції ринку, мікро- і макроекономічні моделі ринку.

Keywords: exchange, purchase-sale, market, functions of market, market conception, mikro- and macroeconomic models of market.

Поняття ринку є одним з найдавніших і, без сумніву, одним з найбільш розповсюдженіх в сучасній економічній теорії і господарській практиці. При цьому воно по-різноманітному тлумачиться і у нас, і за кордоном [1, с.28-29; 2, с.228; 3, с.458-461; 4, с.23; 5, с.414]. Це змушує до того, щоб у науковому пошуку, пов'язаному з дослідженням проблем ринку, воно визначалося достатньо чітко.

Вихідним на шляху до такого визначення є застосування історико-еволюційного підходу до розвитку поглядів на ринок. В процесі історичного розвитку товарного господарства змінювався сам ринок і його роль в економіці, змінювалось і поняття ринку, його відображення в науковій свідомості. Оскільки весь розвиток економічної теорії як науки з самого початку так чи інакше відображав розвиток ринку, теоретичні уявлення про нього формувалися і розвивалися переважно в рамках певних концептуальних підходів, які носили і продовжують носити системний характер. Тому, природньо, що наявність в економічній теорії різноманітних концепцій економічних систем виявляє і різні підходи до тлумачення поняття ринку, його ролі і місця в економічних системах. В процесі цього визначення в якості основних застосовуються методи порівняльного аналізу та узагальнення.

Історично ринок виникає разом з виникненням товарного виробництва, як єдиний процес, об'єктивна необхідність якого обумовлена одними і тими ж причинами, а ступінь його розвитку відповідає ступеню розвитку товарного виробництва і його основ – суспільного поділу праці та відносин власності, що його спричиняють. Як пише Е. Тоффлер, людство щонайменше 10 тис.років розбудовувало всесвітню мережу ринку. В останні 300 років воно вкладало в розбудову цієї мережі колосальну енергію. Сьогодні ця героїчна епоха побудови ринку завершилася [6, с.458-461].

Поява ринку припадає на той період розпаду натурального господарства, коли руйнується внутрішня замкненість общин і взаємний обмін продуктами між ними стає поступово більш-менш регулярним, набуває форми товарного обміну. Період витіснення натурально-господарських відносин охоплює історичний відрізок «перехідного часу» приблизно з XVI по XVIIIст. [7, с.22]. Це та форма товарного обміну, в якій товари ще реально протистоять один одному прямо і безпосередньо в

єдиному і нерозривному в часі і просторі товарообмінному акті. Природно, що первинне уявлення про ринок асоціюється з певним місцем і часом, з базаром, торговою площею.

В цій моделі ринку виробник в акті обміну виступає одночасно і як споживач. Такий міновий акт є актом обміну товарів між виробниками, які здатні задовольнити свої потреби в обміні тільки при умові, що вони одночасно є і споживачами товарів своїх контрагентів. Тут ринок постає як спосіб взаємозв'язку між виробництвом і споживанням у вигляді взаємного обміну товарами, як своєрідний посередник і в той же час організаційна форма реалізації прямого і безпосереднього їх зв'язку. Серед інших таке поняття ринку зберігається і до сьогодні.

Як місце обміну (торгівлі) ринок в більш широкому розумінні сьогодні – це будь-які торгівельні підприємства, мережі, біржі, аукціони тощо [8, с. 177].

З подальшим поглибленням суспільного поділу праці, розвитком товарного виробництва і розширенням старого товарно-мінового простору, поняття ринку набуває поступово більш складного значення - як будь-яка територія, де відносини покупців і продавців вільні, а ціни легко і швидко вирівнюються [9, с.224]. У цьому визначенні не просто розширяється просторова характеристика ринку. Тут присутня його змістовна економічна характеристика. По-перше, ринок визначається через відносини покупців і продавців, їх, вільний характер. По-друге, в ньому ринок постає як певний функціональний механізм взаємодії цін товарів, як динамічний процес. Подібне визначення зустрічається й сьогодні [10, с.170-172].

Еволюційний процес розвитку форм вартості та їх суперечностей, поява в цьому процесі грошей обумовили розрив єдиного у часі і просторі акту товарного обміну як акту купівлі-продажу. Товарний обмін змінюється на товарно-грошовий обіг, а згодом в структурі суспільного поділу праці виокремлюється у самостійну сферу обігу із специфічними для неї функціями, витратами і результатами. Ці нові реалії призвели до зміни попереднього розуміння ринку. Відтепер він тлумачиться, зокрема, як форма організації товарного обміну через товарно-грошовий обіг.

В цій моделі ринок постає як чистий посередник у взаємозв'язку виробництва і споживання. Завдяки грошам ринок, з одного боку, відокремлює його зв'язок з виробництвом, утворюючи сферу обміну товарів на гроші (ринок продажів), а з іншого боку, відокремлює його зв'язок із споживанням, утворюючи сферу обміну грошей на товари (ринок купівлі). Взаємозв'язок виробника і споживача замінюється взаємозв'язком виробника і покупця, з одного боку, і взаємозв'язком продавця і споживача, з іншого боку. Товарно-грошовий обіг перетворив ринок із способу прямого обміну товарів у спосіб їх опосередкованого обміну через розірвані у часі і просторі продаж і купівлю, через взаємодію продавців і покупців. Ринок постав як самостійний економічний феномен, на якому взаємодіють його власні економічні суб'екти – продавці і покупці – з їх власними специфічними економічними інтересами і цілями, відповідно до притаманних такому ринку власних законів, що спричиняють перерозподіл товарних і грошових потоків.

Ці реалії знайшли відображення у визначеннях поняття ринку як сукупності продавців і покупців [11, с.9; 12], або як всякої групи людей, яка вступає у тісні ділові стосунки і укладає велики угоди з приводу будь-якого товару [13].

Слід зазначити, що поняття ринку здебільшого визначається саме як взаємодія продавців і покупців з приводу купівлі-продажу. У цих визначеннях, як і в інших, поняття ринку, з нашої точки зору, так чи інакше утримує у собі зв'язок з певним місцем взаємодії продавців і покупців, здійснення актів купівлі-продажу, навіть якщо цим місцем є певне віртуальне середовище.

У якості самостійного економічного феномена ринок є зосередженням процесу реалізації результатів виробництва. Розриваючи безпосередній зв'язок виробництва і споживання, він стає кінцевою ланкою суспільного визнання результатів виробництва, середовищем, «атмосферою», в рамках і з допомогою яких відтворюються і панують відносини і зв'язки товарного виробництва» [14, с.160]. Це змушує виробника, як і споживача, безпосередньо орієнтуватися на ринок. Останній таким чином «підкорює» собі весь процес суспільного виробництва, економіку в цілому. Або, з іншого боку, економіка «підкорюється» безпосередньо ринку, його сигналам. «Умови і закони виробництва залишились би точно таким ж, як і нині, - писав Дж.С.Мілль, - як би устрій суспільства не залежав від обміну або не допускав його...» [15, с.417]. В цьому сенсі економіка набуває характеристики ринкової економіки, а ринок визначається як суспільна форма організації і функціонування економіки, яка охоплює через сферу обігу і виробництво, і розподіл, і споживання.

«Ринок – зазначається в «Енциклопедичному словнику бізнесмена» - сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, через які здійснюється реалізація товарів і послуг, остаточне визнання суспільного характеру створюючої їх праці» [16, с.633-634]. З цієї точки зору ринок постає як спосіб зведення індивідуальної праці до суспільно необхідної, спосіб суспільного визнання цінності результатів праці, його корисності і вартості. Як такий, ринок «накладає» суттєві характеристики на господарський механізм, постає у якості механізму саморегуляції економіки, що не потребує будь-яких інших суспільних посередницьких інститутів у взаємодії виробництва і споживання. Ринок, пишуть Э.Долан і Д.Ліндсей, є засобом координації виборів «що», «як» і «для кого» виробляти [17, с.20].

Визначення ринку, згідно з якими він є не лише сукупністю відносин купівлі-продажу, а й сукупністю соціально-економічних відносин і відносин, що складають зміст господарського механізму (організаційно-економічних відносин) останнім часом з'являються все частіше. Ця тенденція помічена і зафіксована авторами російського підручника «Экономическая теория (политэкономия)» під загальною редакцією академіків В.І.Відяліна і Г.П.Журавльової [3, с.100]. Вважається, що такий підхід дає підстави розглядати ринок як самостійну підсистему в загальній структурі економічної системи, яка крім ринку включає в себе господарські підсистеми держави і натурального господарства [3, с.101-102]. Об'єктивні підстави для цього, очевидно, пов'язані з існуванням сучасних «змішаних» економічних систем.

На нашу думку, такий підхід настільки широко описує контури ринку, що він фактично ототожнюється з ринковою підсистемою, яку він регулює. Виходить, що ринок не просто справляє зворотний вплив на виробництво і споживання, умотивовує їх, а мов би поглинає їх. Проте у ринку, виробництва і споживання різні функції, різна суть.

Знаходячись в межах визначення загального поняття ринку, слід пам'ятати, що не існує «ринку» взагалі, як не існує «виробництва» взагалі. Вони завжди мають конкретно-історичний зміст, суть, характер, умови і таке інше. А це вимагає системного підходу до їх дослідження, залучення до всієї сукупності зв'язків і відносин, за яких здійснюється як виробництво, так і обмін. Саме зв'язком ринку з усією сукупністю суспільних відносин, в середовищі яких він діє, пояснюється певний рівень його дієвості, впливу на рівновагу виробництва і споживання, його історичні і національні особливості, що знаходять втілення в різних його моделях (вільного, врегульованого, відкритого і закритого, т.ін.). Та це зовсім не означає, що суспільний обмін в цілому або його певну частину (ринковий обмін) можна ототожнити з виробництвом чи споживанням. Погоджуємося тут з оцінкою О.Г. Шпikuляка, який вказуючи на те, що «у наукових дослідженнях проблем ринку мають місце ототожнення цього поняття із категорією «економіка», вважає, що це не є цілком правомірним і методологічно правильним підходом, адже між ними існують чітко вражені відмінності» [1, с.31].

Очевидно, що картина визначень поняття ринку виявляється доволі строкатою. На наше переконання, ця строкатість у визначенні поняття ринку є природною і пояснюється його місцем в системі категорій економічної теорії. Разом з тим, ми поділяємо ту точку зору, згідно якої різноманіття визначень поняття ринку може бути зведене до декількох концепцій, зокрема:

- історико-антропологічної, де ринок розглядається як історична форма інтеграції господарства, економічні відносини у процесі ринкового обміну, інтеграції, перерозподілу благ та споживання;
- політекономічної, де ринок – продукт регулювання, породжений регуляторними впливами агентів і держави, інститутів та інституцій, створених для втілення в життя ринкової моделі розвитку, через створення умов, «правил гри» для суб'єктів економіко-соціальних відносин;
- мереженої або структурної, у якій ринок представляється як переплетення соціальних мереж, сукупність стійких зв'язків між фірмами та індивідами, які проявляються в процесі господарського обміну ресурсами і виробленим товаром;
- інституціональної, згідно з якою ринок – це сукупність інститутів, правил поведінки у повсякденному житті і способи підтримки цих правил, які сформовані людьми у процесі життедіяльності;
- культурологічної, де ринок постає як надбання культури, сукупність професійних знань і навиків, сформованих господарських норм, цінностей і символів, які необхідні для самоідентифікації, визначення статусів [1, с.32-33].

Ці концепції не суперечать, а скоріше консолідують зміст поняття ринку як більш-менш складної системи обміну товарами на основі їх вартостей через взаємодію продавців і покупців у процесі купівлі-продажу в умовах певного співвідношення попиту і пропозиції, впливу державного регулювання, інших суспільних інститутів і інституцій. При цьому ми все ж вважаємо, що поняття ринку може бути визначенням більш чітко шляхом абстрагування і виокремлення його родових ознак. В літературі такі ознаки виділяються, однак однозначності тут нема [10, с.165; 23, с. 88-89].

На нашу думку, родові ознаки ринку зв'язані з товарною природою продукту. На цій основі до родових ознак ринку слід віднести, по-перше, товарну форму обміну, тобто обмін шляхом безпосереднього товарообміну або через купівлю-продаж. Альтернативою товарній формі обміну є продуктообмін в межах натурального господарства, в сфері перерозподілу суспільних благ в домогосподарствах, де продукти не набувають форми товару, або певні нетоварні форми розподілу суспільних благ (як централізовані, так і нецентралізовані).

По-друге, родовою ознакою ринку є еквівалентність обміну на основі суспільної цінності (вартості і корисності) товару. Обміну на такій основі поза ринком не існує, оскільки еквівалентність досягається через співставлення одного товару з іншим і передбачає наявність еквівалента.

По-третє, ринок – це не одиничний, а суспільно значущий масовий акт обміну, він є зворотною стороною не окремого, випадкового виробництва продукту як товару. В цьому сенсі окрім поодинокі акти обміну характерні для періоду становлення ринку симетрично процесові розвитку виробництва від «нетоварного» через виробництво товарів «як винятку», до виробництва товарів «як правило». Ринок – зворотна сторона виробництва товарів як суспільно значущого явища. Це сукупність товарних обмінів, агреговане явище. Звідси ринок - це те середовище, та сукупність взаємодій, в межах якої набувають значення ринкових явищ еквівалентності, рівності, конкуренції, ціноутворення попиту і пропозиції, обсягів купівлі-продажу, рівноваги тощо. Як таке організоване середовище, ринок суттєвим чином залежить від його щільноти, чисельності суб'єктів купівлі-продажу, їх здатності (чи нездатності) впливати на поведінку учасників товарообмінних операцій.

По-четверте, ринок – це сукупність товарних обмінів, ініційованих знизу, стихійно кожним з його учасників, які прилаштовуються на власний розсуд до попиту-пропозиції. Як такий ринок є протилежністю вертикальному, владному, планово-роздільчому способу зв'язку між виробництвом і споживанням. [18, с.35; 19, с. 55-68].

По-п'яте, ринок – це сукупність мінових операцій економічно відособлених виробників, кожний з яких прагне до реалізації свого власного інтересу, що створює між ними ринкову конкуренцію.

Тісний історичний зв'язок ринку з конкуренцією, яка суттєво впливає на ефективність ринку, спокушає до характеристики конкуренції як родової ознаки ринку, його внутрішнього механізму. Ми не поділяємо такої точки зору, оскільки вважаємо, що

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

конкуренція є зовнішнім середовищем, в якому здійснюється обмін (товарно-грошовий обіг) окрім учасником ринку. П.Самуельсон з цього приводу висловився в «Економіксі», як ми розуміємо, саме в такому сенсі. На його думку, політична економія спочатку спиралася на «тип мікроекономічного матеріалу» (особливо в працях А.Маршалла, Л.Вальраса, В.Парето, Дж.Б.Кларка, К.Менгера, О.Бем-Баверка та ін.) згодом (до появи «Загальної теорії....» Дж.М.Кейнса) на «аналіз монополістичної або недосконалоти конкуренції» Е. Чемберліна і Дж.Робінсон. До цього ж в главі 40 «Економікс», присвяченій « класичній економіці», він називає А.Сміта «пророком вільної конкуренції» [20, с.397-400]. У Кейнса також поняття конкуренції і ринків чітко розмежовуються: «....конкуренція і ринки, - пише він, - є недосконалими» [21, с.13].

К.Р.Макконнелл і С.Л..Брю в конкуренції, на відміну від механізму ринку, вбачають механізм контролю економіки чистого капіталізму [22, с.87].

По-шосте, родовою ознакою ринку є свобода дій суб'єктів економіки, що ґрунтуються на товарному виробництві. Ринок координує цю свободу дій кожного окремого економічного суб'єкта з іншими економічними суб'єктами, що по-своєму розуміють і реалізують власні інтереси.

Виокремленим нами родовим ознакам ринку відповідає визначення ринку, дане авторами підручника «Основи економічної теорії» за загальною редакцією О.О.Мамалуя: «Ринок, - вважають вони, - це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі вільного еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу» [23, с.88-89].

Родові ознаки ринку окреслюють його як глибоко абстрактне поняття, як так званий чистий ринок, який в реальній дійсності обмежується і пронизується сукупністю зв'язків і відносин, суспільних інститутів і інституцій, що мають іншу природу. Ринок як самодостатній, автоматично діючий, саморегульований механізм, - справедливо стверджують автори підручника «Основи економічної теорії. Політикоекономічний аспект» під редакцією В.П.Нестеренка і Г.Н. Климка, - це абстракція, яка деякою мірою відбиває реалії XIX ст. [14, с.168].

Ту саму думку повторюють і автори підручника «Політична економія» під ред. О.О.Мамалуя. [23, с.91-92].

Сучасний ринок – це один з феноменів, який зумовлює складну систему господарювання, в якій тісно взаємодіють ринкові закономірності, численні регулюючі інститути (передусім державні) і масова свідомість.

Різноманітність в розумінні ринку виявляється і в з'ясуванні йога місця в системі категорій сучасної економічної теорії, його сутності і функцій. З цього приводу слід зазначити, що досить часто в економічній літературі поняття ринку визначається в таких загальних характеристиках, які його не ідентифікують в системі категорій економічної теорії. Наприклад, коли ринок характеризується «як структурована і консолідована система, середовище взаємодії економічних агентів», як «найбільш демократичний, конкурентний інститут», як «макро- і мікросистеми» тощо. [1, с.126]. Ці

характеристики без сумніву, правильні, але вони так само притаманні і багатьом іншим складним категоріям економічної теорії, а тому мало помагають у визначенні місця, функціональної ролі і відповідно до цього, сутності ринку як економічної категорії.

Ми дотримуємось тієї точки зору, відповідно до якої ринок як економічна категорія «тісно зв'язаний з обміном, обігом, торгівлею, торговими послугами», має з ними і єдність, і відмінності [3, с.102].

Якщо обмін розглядати, з одного боку, як процес руху товарів і послуг, як процес суспільного обміну речей, а з другого, як певні суспільні відносини суб'єктів при цьому обміні речей, то економічна категорія обміну виражає другу сторону, тобто є економічними відносинами людей як виробників і споживачів з приводу руху результатів праці, спрямованих не для власного споживання, а для задоволення суспільних потреб. Обмін з'єднує економічно відособлених товаровиробників і товароспоживачів. З появою грошей, як вже зазначалося, товарообмін набуває більш розвиненої форми товарного обігу, що здійснюється на основі взаємної угодженості, відшкодованості і еквівалентності. Товарний обіг породжує торгівлю як вид діяльності людей, суть якої полягає у здійсненні активів товарного обігу у формі купівлі-продажу. Відособлення торгової діяльності від виробництва товарів, як діяльності по їх реалізації, яка аж до виникнення нових реалій кінця ХХ – початку ХХІ століття, завдяки спеціалізації більш швидко і економічно відшкодовувала витрати виробника, і яка так само краще задовольняє суспільний платоспроможний попит перетворює торгівлю у посередницьку діяльність людей, що надають торгові послуги, різноманіття яких є функцією розвитку товарного виробництва і обміну, обігу і торгівлі. З цієї точки зору ринок – «це будь-яка взаємодія, у яку вступають люди для торгівлі, один з одним» [17, с.19]. В епоху вільної конкуренції^{*)} торгові послуги стали функцією торгового капіталу, що економічно значною мірою відособився від промислового капіталу.

В сучасних умовах панування фінансового капіталу кінця ХХ – початку ХХІ ст. ситуація відчутно змінилася. По-перше, великі промислові компанії часто створюють власні торгові мережі, утримуючи під контролем збут і споживання своїх товарів. По-друге, сам промисловий капітал в структурі фінансового капіталу став значною мірою залежним від малоефективно контролюваного грошового капіталу, що позначається і на технології, і на структурі сучасних ринків, їх ролі в сучасних економічних системах.

З огляду на зазначене можна сказати, що ринок – це конкретна форма прояву товарного обміну і товарно-грошового обігу, де функціонує торговий і зв'язаний з ним капітал (позичковий, банківський і т.ін). Тоді ринок як економічну категорію можна представити як сукупність економічних відносин між покупцями і продавцями та звязаними з ними торговими посередниками з приводу руху товарів і грошей у процесі обміну продуктами праці.

У взаємозв'язку таких категорій товарної організації суспільного виробництва, як «обмін», «обіг» і «ринок», місце ринку визначається, зокрема, тим, що обмін виражає в цьому взаємозв'язку сутність першого порядку, «обіг» (як форма обміну) – сутність другого порядку, а «ринок» (як безпосередня форма обігу) – сутність третього

порядку [3, с.105]. Цим, звичайно, далеко не вичерpuється питання про місце ринку в системі категорій економічної теорії в їх конкретно-історичному контексті, бо така відповідь, як це випливає з вище проведеного аналізу, має носити системний характер.

Спираючись на виокремлені родові ознаки категорії ринку можна стверджувати, разом з тим, що суть ринкових відносин, в яких відображаються власні інтереси їх суб'єктів, зводиться до відшкодування витрат і отримання прибутку товаровиробниками (ринковими продавцями), з одного боку, і задоволення платоспроможного попиту покупців (споживачів), з іншого боку, на основі вільного волевиявлення, рівності, взаємовигоди, еквівалентності.

Суть ринку проявляється у величезному (системному) різноманітті форм, пов'язаних з тим, що ринок у реальній дійсності зв'язаний з усією сукупністю суспільних відносин, конкретно-історичних, національно-ментальних та інших умов і факторів. Вони надають відповідної специфічності цим ринковим формам, визначають його роль і значення в економіці і у суспільстві в цілому, позначаються на організації і механізмах дії ринку, масштабах, формах і методах державного впливу та впливу саморегулюваних організацій на нього.

Користуючись відомою формулою можна сказати, що ринок як економічна категорія по суті є тим, що він робить, які функції в економічній системі він виконує, до чого зводиться його функціональна роль (призначення).

Ретроспективний, історико-еволюційний підхід до аналізу теорії ринку показує, що питання функцій ринку ні в період, коли теорія ринку розглядалась переважно з позицій мікроекономіки, ні в період коли в теорії ринку поряд з мікроаналізом сформувався макроекономічний аналіз, не було предметом особливо гострих дискусій серед тих теоретиків, які досліджували, розвивали і захищали принципи ринкової організації суспільної системи господарювання. І це зрозуміло: якщо «ринок» зорієнтовує на себе всю організацію суспільної системи господарювання, то ця його «невидима рука» відчувається скрізь, по всій системі, тобто ринок функціонально всюди сущий, функції ринку – системні. Більше їх виокремлюється, чи менше, залежить від ступеня їх агрегованості, конкретних завдань і мети теоретичного дослідження, і принципового значення не має. Досить чітко з цього приводу висловлюються різні автори [1,с.35;3,с.105-106].

Беручи це до уваги, ми все ж вважаємо за необхідне, з огляду на загальну мету і завдання цього дослідження, зробити наголос на тому, що з точки зору найбільш загального підходу до питання функцій ринку (зведення його до функціональної сутності ринку) в якості такої природно буде вбачати функцію регулювання економічної системи, відповідно до якої ринок в рамках політекономічного аналізу є смітівською «невидимою рукою», що у такий певний спосіб вирішує загальні питання будь-якої економічної системи: «що?», «як?» і «для кого?» виробляти. А.Гальчинський, відповідаючи сам собі на питання «що таке ринок?», зокрема, відповідає: «ринок - структура, яка визначає, звісно, в автоматичному режимі (стихійно) правила і механізми виробництва, розподілу та руху товарів. Ідеється про визначення процесів,

які стосуються проблем: Що виробляти? Як виробляти? Скільки виробляти? Для кого виробляти?» [2, с.227]. Буде правильно сказати, що ринки – це «режисери» суспільної організації праці, виробництва, розподілу, обміну і споживання. Вони координують суспільно-економічні процеси шляхом самоорганізації економічних суб'єктів.

У зв'язку із сутністю та функціями ринку як економічної категорії знаходитьться питання про його роль у процесі суспільного виробництва та й у суспільстві в цілому. Нема потреби доводити тут, на скільки різняться суспільства, де їх нормою є розвинене ринкове господарство, яке спирається на силу права і моральні християнські чи загальнолюдські чесноти, і суспільства, де масово продається і купується не тільки продукт праці і здатність до неї, а й честь, совість, гідність, повага, довіра і т.ін., і де панує право сили. Якщо ринок – конкретно характеризують не тільки певні суб'єкти і відповідні їм відносини, а й об'єкти, з приводу яких ці відносини складаються (здійснюються), то очевидно, що категорії, які не є суто економічними (довіра, честь, совість, гідність, демократія, справедливість і т.п.) лежать не тільки поза ринком як економічною категорією, а й певним чином (певною стороною) зводяться до нього. Строго кажучи, об'єктом купівлі-продажу є не честь, совість тощо, а цілком матеріальні (грошові) цінності, вільний доступ до яких має захищатися (оберігатися) цими суспільними нормами політики, моралі, етики, права, релігії. Насправді відбувається суспільне падіння цих норм, їх девальвація, значення деформує вартісні мінові пропорції.

Цей підхід має глибоке історико-теоретичне коріння. Д.С.Мілль у Перед мові до своїх «Основ політичної економії», підкреслюючи і високо оцінюючи метод Адама Сміта, визначав, що «... в практичних своїх застосуваннях політична економія нерозривно переплітається з різними іншими галузями суспільної науки. Навряд чи знайдеться таке практичне питання, хоч б саме близьке до характеру чисто економічного питання, яке могло б бути вирішуване за одними економічними принципами, ... Адам Сміт ніколи не забував цієї істини: викладаючи застосування політичної економії, він постійно спирається і на інші міркування, крім тих, які даються одною політичною економією; і ці міркування, надавані іншими галузями науки, часто бувають значно важливіші економічних. Цим він дає... ґрунтовний метод користування принципами політичної економії в практичних справах...» [15, с.2-3]. Разом з тим Д.С.Мілль застерігав, що «... в політичній економії занадто часто роблять ту помилку, що не розрізняють необхідність виникаючу із сутності справи, від необхідності, створеної суспільним устроєм...»[15, с.417].

Серед вже згаданих вище концептуальних підходів до розуміння категорії «ринок» в останні два десятиліття в рамках загальних напрямків розвитку економічної теорії особливого поширення набув інституціоналізм.

На думку колективу авторів структурно-інституціального аналізу ринків реального сектора економіки України, очолюваних В.О.Точиліним, методологічну основу інституціонального підходу до з'ясування категорії «ринок» утворюють системні ринкові інститути, які можна впорядкувати відповідно до загальних інститутів цілісної

економічної системи. Відповідно до інституту власності на товар, ринок постає як взаємодія чинних та майбутніх власників товару у процесі його обміну. Відповідно до часово-просторового інституту, ринок тлумачиться як географічний простір, місце купівлі-продажу товару. Відповідно до інституту грошей – процес організованого обміну, товарно-грошових відносин. Відповідно до інституту посередника, ринок – це сфера обігу й купівлі-продажу. Відповідно до інституту ціноутворення, ринок – місце товарообміну й формування ціни товару в процесі взаємодії попиту і пропозиції. Відповідно до інституту конкуренції ринок – це взаємодія між продавцем і покупцем у системі товарно-грошових відносин, вільного підприємництва й боротьби за споживача [24, с.29-30].

Для інституціонального підходу цілком природно розглядати ринок не тільки як систему вузько-економічних, а й як систему соціальних інститутів. На думку цих же дослідників, ринок – це система соціальних інститутів, які регламентують зміну прав власності учасників ринку в процесі децентралізованого товарного обміну та розподіл між ними обмежених виробничих ресурсів для товарного виробництва продукції [24, с.30].

Зрозуміло, що ринок як інституціональна система в рамках економічної теорії, є перш за все господарською системою, в якій реалізуються економічні потреби і інтереси її учасників. Разом з тим, він є господарською системою, інтегрованою через численні зв'язки ринкової взаємодії в різні інші сфери людської життєдіяльності. З іншого боку, ринок як інституціональна система сам знаходиться під регуляторним впливом держави, самоврядних інститутів громадського суспільства, які обмежують його дії.

На переконання сучасних дослідників ринку, в теорії ринку серед теоретико-методологічних підходів переважають економічний та інституціональний підходи. Економічний підхід реалізується через аналіз «економіко-фінансових механізмів функціонування господарської системи в класичному розумінні товаро-обмінних процесів», інституціональний – « в сукупності ринкових і державних інститутів забезпечення ринкового процесу» [1, с.43].

Інституціональний підхід до розуміння ринку дозволяє злагатити традиційний класичний та неокласичний підходи, представити його не схематичним і абстрактним, а живим, органічним. Він дозволяє ширше поглянути на питання сутності і функцій, ролі і місця ринку в економіці і суспільстві.

Питання сутності ринку і його місця в системі категорій економічної теорії має ще один дуже важливий аспект, що сформувався в процесі розвитку самої економічної теорії. Мова йде про підходи до аналізу ринку з точки зору мікроекономіки і макроекономіки, які суттєво злагатили проблему аналізу ринку.

Теоретико-методологічні основи мікроекономічного аналізу ринку пов'язані з роботами Г.Госсена, О.Курно, К.Менгера, О.Бем-Баверка, Ф.Візера, У.Джевонса, Л.Вальраса.

Сучасна мікроекономічна модель ринку включає в себе проблеми координації поведінки ринкових суб'єктів і держави, збалансованості ринкових і владних важелів впливу на вибір виробника і споживача, який здійснюється на основі інформації про попит і пропозицію, ціни, обсяги виробництва, витрати тощо. Центральною ж проблемою цієї моделі, навколо якої концентруються мотиви і стимули суб'єктів ринку, залишається проблема цінового механізму, ціноутворення. Загалом же мікроекономічний підхід до аналізу ринку був і залишається спрямованим на дослідження його внутрішнього механізму, попит, пропозицію, ціну, еластичність, фактори, що їх зумовлюють, поведінку ринкових суб'єктів (споживачів і виробників), мотиви і способи прийняття ними рішень, що забезпечують їх рівноважний стан на ринку.

В економічній теорії мікроекономічна модель ринку є основою макроекономічної моделі, де проблеми ринку розглядаються з точки зору економічної системи як цілого.

До того часу, як завдяки Дж.М.Кейнсу було сформовано основоположні принципи нової макроекономічної моделі економіки, макроекономічна теорія ринку цілком ґрунтувалась на ідеї його самодостатності як регулятора, рушійної сили і засобу стабілізації розвитку ринкової економічної системи. Як пишуть К.Макконнелл і С.Брю, ринкова система (ринок) слугує організаційним механізмом чистого капіталізму [22, с.87]. «Загальна теорія...» Дж.М.Кейнса поклала кінець теорії саморегульованої ринкової економіки. Ринок втратив роль одноосібного регулятора економічної системи. Більш того, він сам став об'єктом системного регулювання з боку держави. Сформувалася модель державно-регульованої ринкової економіки. Важливим кроком в теоретичній розробці макроекономічної моделі ринкової економіки стали ідеї неолібералізму (В. Ойкен, В.Репке, А.Рюстов, Л. Ерхард – лідери фрайбургської школи, Л.Мізес, М.Фрідман – лідери чікагської школи, Ф.Хайек і Л.Роббінс – лідери лондонської школи та ін.), що виникли одночасно з кейнсіанством як «самостійна система поглядів на проблему державного регулювання». Її стрижнем стала ідея «пріоритетності умов для необмеженої конкуренції не всупереч, а завдяки певному втручанню держави в економічні процеси» [7, с.226]. Суть цього державного втручання – відігравати, на відміну від кейнсіанської моделі, роль пасивну, «нічного вартового», «спортивного судді».

Ідеї неолібералізму стали втілюватися в практику після другої світової війни в Німеччині, починаючи з 1978 р., урядами К.Аденауера і Л.Ерхарда. Німецькі теоретики неолібералізму (перш за все, А.Мюллер - Армак, а згодом В.Репке, Л.Ерхард, В.Ойкен та ін.) в основу своєї моделі поклали ідею поєднання двох принципів: свободи ринку і справедливого розподілу (соціального вирівнювання). Звідси виникла модель «соціального ринкового господарства». Важливо, що ця модель, на відміну від класичної, має не тільки економічний, а й соціальний вимір. Соціальне ринкове господарство його ідеологи вважали основою так званого «сформованого суспільства», тобто такого, що відповідає пошуку «природного економічного порядку».

Модель соціального ринкового господарства в 60-70-і роки минулого століття значною мірою співпадала з інституціональною моделлю «суспільства загального благоденства», завдяки тому, що обидві не тільки не заперечували, а й обстоювали активну соціальну функцію держави в забезпечені рівних прав і можливостей в доступі до соціальних послуг і підвищенні добробуту для всіх громадян [7, с.226-230].

Після того, як теоретики Чикагської школи монетаристів зробили висновок про нестабільність кривої А.У.Філіпса, вони виступили за відродження пріоритету грошої, грошової маси і грошового обігу в регулюванні ринкової економіки, їх макроекономічна модель ринкової економіки, на відміну від кейнсіанської, обмежується жорсткою грошовою політикою держави, тісно пов'язаною з «природною нормою безробіття».

Розкриваючи поняття ринку як економічної категорії, разом з тим слід наголосити, що його конкретне дослідження далеко виходить за межі сфери економіки. Дати сьогодні відповідь на питання «що таке ринок?» в конкретно-історичному контексті неможливо без врахування історичних, національних, культурних, релігійних, психологічних особливостей народів, які вібрали в себе все багатство багатовікових традицій сумісного облаштування культурного і економічного життя. Неможливо тому, що це визначає особливості і роль сучасного ринку і ринкової системи в окремих країнах.

Література:

1. О.Г.Шпikuляк. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: Монографія/ Шпikuляк О.Г.– Київ.: ННЦ ІАЕ, 2010, – 396с.
2. Анатолій Гальчинський. Глобальні трансформації: Концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти./Наук.вид. – К.: Либідь, 2006, – 312с.
3. Экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П. Журавльевой.– 4-е изд.– М.: ИНФРА-М, 2007, – 840с.
4. Г.Н. Рузавин. Основы рыночной экономики: Учебное пособие для вузов/ – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996 – 423с.
5. Словарь-справочник менеджера/Под ред. М.Г.Лапусты.– М.: ИНФРА-М, 1996. – 608 с.
6. Тоффлер Е. Третя хвиля / Е.Тоффлер Третя хвиля .– К.: Вид.дім «Всесвіт».2000. – 480с.
7. Я.С.Ядгаров. История экономических учений: Ученик для вузов. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 320с.
8. Анатолій Гальчинський, Петро Єщенко. Економічна теорія: Підручник/ – К.: Вища школа. 2007, – 503с.
9. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Відп ред. С.В.Мочерний. – К.: ВЦ Академія. 2002, – 952с.
10. Г.І.Башнянін, Лазур П.Ю., В.С.Медвєдєв. Політична економія: Підручник// Башнянін Г.І. , Лазур П.Ю., Медвєдєв В.С./ – К.: Ніка - Центр Ельга, 2002, – 527с.
11. Філіпп Котлер. Основы маркетинга. Пер.с англ. В.Б.Боброва.– М.: изд. Прогрес. 1991.– 704 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

12. Роберт С. Піндайк, Деніел Л. Рубінфельд/ пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1996, – 646с.
13. Альфред Маршалл. Принципы экономической науки/ Маршалл А. Принципы экономической науки. , т.III. пер. с англ.– М., Изд.группа «Прогресс», 1993,– с.
14. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект: Підручник для вузів 2-е вид. За ред. Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко/ – К.: Вища школа – Знання. 1997, 743с.
15. Основанія политической экономії. Д.-С.Мілля/ перев. и примеч. Н.Г. Чернышевского// С.-Петербург. Типографія М. М. Стасюлевича. 1899.– 664с.
16. Энциклопедичный словарь бизнесмена: Менеджмент, маркетинг, информатика/ Під.заг.ред. М.І.Молдованова. – К.: Техніка, 1993. – 856с.– Терміни парал.рос., англ., нім., фр., пол.
17. Долан Э. Дж., Линдсей Д. С. Рынок: Микроэкономическая модель/пер. с англ. В.Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б.Лисовика и В.Лукашевича. – С-Пб., 1992. – 496с.
18. О.Ястремський, О.Гриценко. Основи мікроекономіки: Підручник/ – К.: Знання, 1998, – 674 с.
19. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция. [Электронный ресурс] В.В.Вольчик// Экономический вестник Ростовского госуд. ун-та. – 2004 .- т.2. № 2. – Режим доступа: <http://www.Ecsocmon.edu.ru>.
20. П.Самуэльсон. Экономика: Учебник. В 2-х т. т.ІІ.– М.: МПО «Алгон». ВНИСИ. 1992. – 416 с.
21. Дж.М.Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег/ пер. с англ. Н.Н.Любимова, под ред. Л.П.Куракова – М.: Гелиос АРВ. 1999, – 352с.
22. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. т.ІІ. – М.: Республика, – 399с.: табл., граф.
23. Основи економічної теорії: Підручник/ За заг. ред. О.О.Мамалуя.– К.: Юрінком Інтер. 2006, – 477 с.
24. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціальний аналіз. [Точилін В.О. , Осташко Т.О. , Пустовойт О.В. та ін.] за ред.д-ра економ.наук, проф.В.О.Точиліна; НАН України. Інститут економіки та прогнозування. – К.: 2009. – 640с. : табл. , рис.
25. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. т.І. – М.: Республика, – 399с.: табл., граф.

Т.О. Никитюк, асп.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проаналізовано окремі методичні підходи до підвищення ефективності управління капіталом підприємства в умовах ринкової нестабільності

The separate methodical approaches concerning the increasing of efficiency of enterprise' capital management in the conditions of market instability are analyzed.

Ключові слова: капітал підприємства, система, синергетика, управління, ринкова нестабільність

Keywords: capital of enterprise, system, synergistics, management, market instability

Аналіз праць світової та вітчизняної економічної літератури засвідчує, про велику різноманітність трактувань категорії капітал підприємства та до з'ясування його сутності. Але, все ж таки більшість науковців переконують, що капітал підприємства – це самозротсуюча вартість, яка здатна у процесі розвитку та управління приносити підприємству дохід. Відповідно до міжнародних стандартів власний капітал підприємств розглядається як інвестовані ресурси власниками у бізнес, а також нагромаджений нерозподілений прибуток. Однак, завжди формування власного капіталу підприємства є досить зарегламентовано.

Капітал підприємства в умовах ринкової нестабільності виступає у ролі складної відкритої та динамічної системи відносин. Ринкова нестабільність впливає не лише на процеси розвитку, але й вимагає специфічних підходів до організації та регулювання. Практичне використання основних концептуальних положень теорії менеджменту та синергетизму в управлінні капіталом підприємства ускладнюється через наявність нових ризиків та проблем, що виникають в умовах ринку.

Теоретичні та методичні аспекти управління капіталом підприємства, аналізом його формування і використання, застосуванням методів і засобів управління, представлено у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів: І.Бланка, М.Кизима, А.Маршала, О.Кузьміна, М.Нахаби, В. Савченка, Д.Черваньова, О. Лебідь та ін. Проте існує недостатність теоретичних напрацювань щодо розробки сучасних методичних підходів та побудови цілісного організаційно-економічного механізму управління капіталом підприємства, що вимагає подальшого поглиблення досліджень, пов'язаних з обґрунтуванням сутності і структури управління капіталом підприємства, з розробкою ефективних методичних підходів і практичних рекомендацій щодо його створення, з визначенням стратегії управління капіталом підприємства залежно в умовах ринкової нестабільності.

Метою статті є формування методичних підходів до аналізу динаміки та здійснення управління капіталом підприємства. На даний час не існує єдиного розуміння методичних підходів до управління капіталом підприємства в умовах ринкової

нестабільності. Тому, на наш погляд, ще необхідно додатково розробити нові парадигми (теоретико-методологічні положення та аксіологічний інструментарій) завдяки якому будуть розв'язуватися завдання формування оптимальної структури та динаміки капіталу підприємств в умовах ринкової нестабільності. Під організаційно-економічним механізмом управління капіталом підприємства розуміється система взаємозалежних елементів – принципів, методів, форм та нормативів, а також взаємодоповнюючих функцій управління, спрямованих на забезпечення не лише відтворення капіталу, але й формування його оптимальної структури.

Капітал підприємства можна віднести до дисипативної системи (структурі), тобто відкритої нелінійної системи, яка завжди перебуває у стані нерівноваги, завдяки впливу зовнішнього середовища. Короткострокова рівновага настає лише за умови формування у процесі управління складної впорядкованої структури, яка компенсує негативний вплив зовні і формує новий синергетичний ефект. Сам термін «дисипативна структура» запропонував І.Пригожин, засновник «бельгійської школи» синергетики, яка розвиває термодинамічний підхід до самоорганізації [1, с.46-58]. Основним поняття синергетики є поняття структури як стану, що виникає в результаті когерентного (погодженого) поводження великої кількості частин. Використовуючи синергетику, як загальнонаукову теорію, об'єктом якої є системи, дозволяє можна дійти до висновку, що в умовах ринкової нестабільності капітал підприємства виступає складною та нелінійною системою, в якій постійно відбуваються структурні зміни. Капітал підприємства в певній мірі самоорганізується і не зникає навіть після ліквідації підприємства. Виходячи із закономірностей розвитку систем, метою управління капіталом підприємства є не лише саморозвиток капіталу, але й підприємства в цілому.

Вітчизняні науковці, зокрема Лебідь О.В., досліджуючи зазначену проблему виділяють не лише загальновідомі базисні властивості капіталу підприємства [3], але й окремі основні положення концепції управління капіталом підприємства з урахуванням синергетичних зasad [4; с.144-149], зокрема: 1) капітал підприємства є синергетичною системою – складною, нелінійною, відкритою, нестабільною системою, в якій відбуваються якісні зміни, виявляються емерджентно нові якості, виникають просторові, часові, просторово-часові або функціональні структури, що можуть бути як впорядкованими, так і хаотичними; 2) капітал підприємства існує поки існує підприємство, але після ліквідації підприємства капітал не зникає з економічного простору; 3) капітал підприємства самоорганізується, саморегулюється, саморозвивається, що підтверджується історично, а також відповідністю всім вимогам синергетичних систем; 4) у процесі свого розвитку на мікрорівні в структурі капіталу відбуваються ті ж самі зрушення що й на макрорівні, з урахуванням наступної закономірності: чимвищий рівень розвитку капіталу, тим більшою є цінність та питома вага його інтелектуальної складової; 5) функціонування капіталу підприємства виявляється більш ефективним у разі управління ним з урахуванням законів, положень та принципів синергетики; 6) у процесі управління капіталом підприємства також слід

враховувати й традиційний підхід, оскільки іманентні властивості системи можуть за певних умов тяжіти до еволюційного розвитку і тривалий час система може знаходитись у рівноважному стані, тоді застосування синергетичної методології не дає відповідного ефекту; 7) в рівноважному чи нерівноважному стані функціонування системи „капітал підприємства” буде більш ефективним, якщо матиме місце узгоджене взаємодія, узгоджене функціонування фізичної, фінансової та інтелектуальної підсистем, на що слід спрямовувати управлінську дію; 8) метою управління капіталом підприємства має бути його розвиток, оскільки існують два протилежно спрямовані вектори функціонування системи – розвиток та руйнація системи. Якщо капітал підприємства не буде розвиватися, то в критичний момент не зможе зберегти себе як систему; 9) розвиток капіталу підприємства є необхідною умовою розвитку всього підприємства.

Виходячи з вищепередного, сам пошук шляхів підвищення ефективності капіталу підприємства потребує глибокого економічного аналізу, який повинен включати макроекономічну та мікроекономічну складові. Особливо, в період ринкової нестабільності потребує уваги управління оборотним капіталом підприємства на рівні фінансового аналізу оборотних активів та управлінського аналізу безпосередньо оборотних інвестицій. Визначення обсягу і структури оборотних активів є одним із головних завдань аналізу оборотного капіталу. Для забезпечення фінансової стійкості підприємства та довготривалої господарської діяльності необхідно мати достатній обсяг оборотного капіталу для того, щоб бути спроможним покрити кредиторські зобов`язання і зберегти свою ліквідність та платоспроможність. З цією метою саме для оцінки динаміки обсягу і структури оборотного капіталу фахівці групують статті активу балансу у окремі специфічні групи за ознакою ліквідності. Тобто, оборотний капітал підприємства можна представити у вигляді низко ліквідних активів (запаси і затрати); середньо ліквідних активів (відвантажені товари і дебіторська заборгованість) та високоліквідних активів (грошові кошти, цінні папери, інші). Аналітичне групування активів в окремі групи дозволяє більш ефективно розробляти програми управління. Крім аналітичного групування необхідно більш широко використовувати факторний аналіз, який дозволяє виявити величини впливу змін у обсягах та самій структурі оборотного капіталу. Швидкість обороту капіталу впливає на фінансові результати підприємства. Зокрема, такі показники, як платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність та ділову активність. Завжди аналіз обсягів і структури оборотного капіталу дає змогу оптимізувати та забезпечити прийняття управлінських рішень щодо ризику втрати ліквідності та забезпеченням ефективності роботи. Отже, аналіз оборотного капіталу на предмет управління дає змогу здійснювати фінансове планування та прогнозування фінансових потреб підприємства. Для забезпечення процесу управління оборотним капіталом підприємства необхідно підтримувати інформаційну систему, яка б давала змогу визначати майбутні управлінські рішення щодо формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Управління оборотним капіталом промислового підприємства може ґрунтуватися на системі бюджетування. Наприклад, у дисертаційній роботі Калініної О.М. «Бюджетування як метод управління оборотним капіталом промислового підприємства»[5], на наш погляд, запропоновано системну бюджетну модель, яку можна частково використовувати в управлінні оборотним капіталом підприємства. При побудові бюджетної моделі, орієнтованої на підвищення управління оборотним капіталом, особливість має оцінка ефективності складених бюджетів.

В якості бюджетних цілей автор пропонує використовувати цілі поліпшення управління оборотним капіталом. Тому доцільно управляти: 1) обсягом реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) прибутком; 3) грошовими потоками підприємства. Для оцінки результативності управління у вище зазначеній роботі визначено фінансові показники, що характеризують наведені складові оборотного капіталу. Планові значення цих показників можуть бути отримані з певних статей системи бюджетів. На практиці для ухвалення обґрунтованих рішень необхідно складати декілька варіантів систем бюджетів підприємства з метою вибору найкращого. Множину цих бюджетів позначено як $\{B_k\}$, $k = \overline{1, z}$. Кожному варіанту бюджету відповідає певний набір показників $\{P_{kj}\}$, $k = \overline{1, z}$, $j = \overline{1, m}$, що характеризують ефективність управління оборотним капіталом.

Тому постає задача вибору серед наявних варіантів бюджетів найбільш ефективного з позиції управління оборотним капіталом, тобто задача багатокритеріального вибору, що розв'язується за допомогою методу аналізу ієархій (MAI). Для цього було сформовано ієархію часткових показників та визначено їх значущість як окремо, так і за групами. Таким чином, показник відносної ефективності k -ї системи бюджетів E_k пропонується визначати за формулою (1):

$$E_k = \sum_{i=1}^n c_i \cdot \left(\sum_{j=1}^{m_i} b_{ij} \cdot r_{ij} \cdot \frac{P_{kij} - P_{1ij}}{|P_{1ij}|} \right), \quad (1)$$

де c_i – оцінка переваг i -ї групи часткових показників (майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності; грошового потоку); b_{ij} – коефіцієнт значущості j -го часткового показника i -ї групи; r_{ij} – коефіцієнт, що враховує спрямованість j -го часткового показника i -ї групи: 1 – стимулатор, (-1) – дестимулатор; P_{kij} – j -ий частковий показник i -ї групи k -ї системи бюджетів; i – номер групи часткових показників; n – кількість груп часткових показників; m_i – кількість часткових показників i -ї групи. Умовні позначення показників: Човф – частка оборотних виробничих фондів в оборотних коштах, Чова – частка оборотних виробничих активів, Кмоб – коефіцієнт мобільності активів; Клп – коефіцієнт поточної ліквідності, Клб – коефіцієнт швидкої ліквідності, Кла – коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кд/к – співвідношення

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості; Кзвк – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, МРК – маневреність робочого капіталу, МВОК – маневреність власних оборотних коштів, Кзап – коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами запасів, Кпз – коефіцієнт покриття запасів, Км – коефіцієнт маневреності власного капіталу; Кт – оборотність активів, Фоф – фондовіддача, Ко – коефіцієнт оборотності оборотних коштів (обороти), Коз – коефіцієнт оборотності запасів (обороти), Кдз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороти), Кгп – коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів), Ковк – коефіцієнт оборотності власного капіталу; Рзв – рентабельність активів по прибутку від звичайної діяльності, RA – рентабельність капіталу (активів) по чистому прибутку, Rвк – рентабельність власного капіталу, Rвф – рентабельність виробничих фондів, RQ – рентабельність реалізованої продукції по прибутку від реалізації, RQоп – рентабельність реалізованої продукції по прибутку від операційної діяльності, RQч – рентабельність реалізованої продукції по чистому прибутку, Кр – коефіцієнт реінвестування, Тк – період окупності капіталу, Твк – період окупності власного капіталу; Птоз – показник тривалості погашення заборгованості, Псі – показник самофінансування інвестицій, ЧМп – чиста маржа грошового потоку, Пгп/вк – показник відношення грошового потоку до власного капіталу. Якщо вираз (1) набуває значення 0, то це означає, що складені системи бюджетів ідентичні; якщо $E_k > E_1$, то необхідно віддати перевагу k -ї системі бюджетів, якщо $E_k < E_1$, – базовій. (E_1 – показник відносної ефективності базової системи бюджетів) [5, с.10-11].

Таким чином, управління однією із найбільш динамічних складових капіталу підприємства, а саме оборотним капіталом можливо здійснювати у системі бюджетування. Звичайно, управління оборотним капіталом є важливою складовою загальної системи управління підприємства із урахуванням специфіки виду економічної діяльності. Однак, аналіз кращої практики західних і вітчизняних підприємств засвідчує, що реалізація принципів контролінгу в цій сфері гарантує управління складовими оборотного капіталу не лише відповідно до стратегічних цілей підприємства, але й дозволяє формалізувати всі зміни в обсягах оборотного капіталу. Функції контролінгу також дають змогу вимірювати внесок обортного капіталу у процес створення економічних результатів.

Таким чином, у процесі управління капіталом підприємства необхідно враховувати динамічність як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, особливо групи тих чинників, які негативно впливають на процес функціонування підприємства. Дестабілізуючі чинники відображаються в першу чергу на структурі капіталу підприємства, що призводить до виникнення різних диспропорцій між його елементами внаслідок порушення матеріальних, фінансових та інформаційних логістичних потоків. Усунення зазначених диспропорцій можливо за рахунок дієвих методичних підходів до управління динамічними характеристиками структури капіталу підприємства. Система управління капіталом підприємства повинна охоплювати усі рівні – стратегічний,

операційний та тактичний. Управління структурою капіталу підприємства також забезпечується на основі аналізу цілей та завдань різних етапів життєвого циклу підприємства.

Література:

1. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46 – 58.
2. Мочерный С. Синергетический поход в экономическом исследовании // Економіка України. – 2001. – №5. – С. 44 – 49.
3. Лебідь О.В. Застосування синергетичного підходу до управління капіталом підприємства // Управління розвитком. – 2006. – № 3. – С. 68 – 69.
4. Алгоритм управління капіталом підприємства на синергетичних засадах [Електронний ресурс] / О.В. Лебідь // Культура народов Причорномор'я. — 2007. — №103. — С. 144-149
5. Бюджетування як метод управління оборотним капіталом промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс]/Ольга Миколаївна Калініна; Харківський національний економічний ун-т. — Х., 2007. — 21 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ, ОРІЄНТОВАНОЇ НА ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні особливості організаційних структур управління. Визначені ключові фактори впливу на організаційну структуру в контексті концепції стратегічного управління. Запропоновано алгоритм формування збалансованої організаційної структури в системі стратегічного управління підприємством.

The article deals with main features of organizational management structure. Influence of key factors on organizational structure and its balance with corporate strategy are determined. Organizational management structure forming mechanism which corresponds to corporate strategic goals is proposed.

Ключові слова: організаційна структура управління, стратегічні цілі, ланка управління, щаблі управління, горизонтальні зв'язки, лінійні зв'язки, вертикальні зв'язки.

Keywords: organization structure, strategic objectives, management steps, horizontal links, vertical links.

Вдосконалення організаційної структури управління (ОСУ) з позиції процесу виконання стратегії розвитку підприємства має забезпечити узгоджену діяльність структурних підрозділів підприємства відповідно до встановлених обсягу, якості і термінів виконання робіт.

Організаційна структура управління підприємством представляє собою форму системи управління, яка виражає спосіб її внутрішньої організації, взаємозв'язки та підпорядкованість її складових елементів.

Мета статті полягає у визначені та систематизації основних елементів ефективної організації в системі стратегічного управління.

Сутнісні характеристики організаційних структур підприємства розкриваються в таких основних поняттях [5, с. 95]:

1. Організаційна структура підприємства – це ланки та ієрархічні щаблі підприємства.
2. Ланка управління – відокремлений підрозділ з чітко визначеними функціями.
3. Щаблі управління – сукупність ланок на певному рівні ієрархії.
4. Відносини між ланками управління впорядковуються завдяки горизонтальним і верикальним зв'язкам.
5. Горизонтальні зв'язки, як правило, є узгоджувальними та однорівневими.
6. Вертикальні зв'язки – зв'язки керівництва і підлегlostі.
7. Лінійні зв'язки – це зв'язки підлегlostі в усіх питаннях за допомогою яких керівник реалізує владні повноваження.
8. Функціональні зв'язки – це зв'язки підлегlostі в межах реалізації певної функції управління.

Сукупність вищеперелічених характеристик і формуює ефективну організацію, функціонує згідно принципів стратегічного управління.

Для того щоб адаптувати ОСУ до вимог стратегії розвитку підприємства необхідно вирішити наступні завдання: зробити організацію максимально відкритою системою та оптимізувати організаційну структуру управління у відповідності до обраної стратегії.

Ефективна організація має бути відкритою системою. «Не замкненість» за Анософфом необхідна по двом причинам [1, с. 23]:

- безперервне функціонування організації залежить від її здатності забезпечити надходження ресурсів із зовнішнього середовища, яке заміщує, спожиті в процесі переробки, ресурси;

- безперервна підтримка соціального статусу організації. Остання вимога обумовлена тим, що організація не тільки постачає товари і послуги але і може створювати негативний вплив на навколоишнє середовище та суспільство.

Реалізація стратегії підприємства передбачає також і певний рівень організаційної культури.

Організаційну культуру можна визначити як сукупність неписаних норм поведінки, внутрішньо корпоративних правил гри які мотивують певний характерний тип взаємодії працівників підприємства, визначає їх особисті відносини та ставлення до організації. В системі стратегічного управління організаційна культура формується як відповідь на дві групи завдань [2, с. 123]: інтеграція внутрішніх ресурсів та зусиль; завдання, які вирішує організація в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем.

На стадії розробки стратегії необхідно враховувати те, що впровадження змін у організаційній культурі процес складний, а по декуди неможливий. Тому вище керівництво має максимально корректно та відповідально поставитися до вирішення цього завдання, для того щоб створити максимально комфортні умови всередині організації ще до того, як запропонує конкретну стратегію розвитку підприємства.

На відмінно від організаційної культури, організаційну структуру змінити просто, але враховуючи складність та формалізованість процесів управління робити це необхідно делікатно і тільки за нагальної необхідності. Постійні зміни в ОСУ не дозволяють сфокусуватися на кінцевих цілях організації та ставлять під загрозу реалізацію стратегії.

В процесі вибору та формування ОСУ необхідно враховувати наступні основні фактори (рис. Фактори впливу на ОСУ підприємства):

- Стратегія. Зміна стратегії може привести до зміни ОСУ.
- Динамізм зовнішнього середовища. Динамічне зовнішнє середовище вимагає швидких рішень, ухвалити які в складних бюрократизованих структурах неможливо. В той же час матрична організаційна структура неефективна на ринках товарів де зміни повільні та прогнозовані.
- Географічне розташування. Фактор віддаленості дочірніх структур від головного офісу також впливає на вибір ОСУ. По мірі віддалення незалежність периферійних відділень зростає.

- Ступінь диверсифікації визначає кількість незалежних структурних підрозділів.
- Галузева приналежність. Галузь в якій підприємство функціонує визначає правила формування організаційної структури. Так, наприклад, для галузі високих технологій характерні гнучкі, адаптивні ОСУ.
- Технологія. Кожна ОСУ відповідає тій технології яку використовує організація, в той же час вона має спонукати організацію до технологічних змін.
- Традиції організації. Визначає відношення вищого керівництва та рядових працівників до змін в організації. Так небажання та нерозуміння важливості адаптації ОСУ до вимог ринку, нерозуміння складних адаптивних структур спонукає менеджерів до вибору механістичних ОСУ.
- Розмір організації. ОСУ має відповідати не тільки цілям організації, але і її розмірам, до того ж вона не має бути складною.

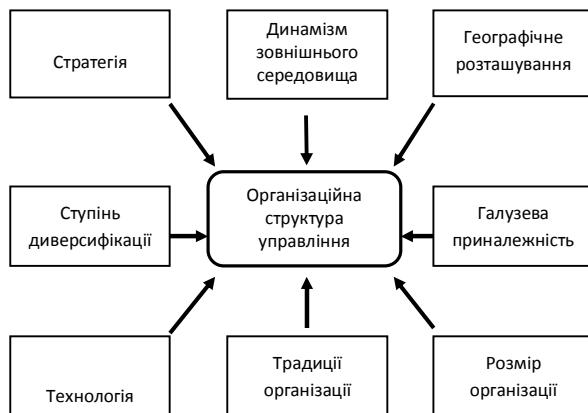


Рис. Фактори впливу на ОСУ підприємства*

*Розроблено автором на основі джерел [2, с.117]

Вдосконалення організаційної структури управління, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей підприємства, відбувається під впливом відповідних факторів (розмір організації, динамізм зовнішнього середовища, географічне положення, стратегія, ступінь диверсифікації, галузева приналежність, технологія, ставлення працівників до організації). Запропоновані фактори є базовими в алгоритмі визначення ОСУ, вони можуть доповнюватись та змінюватись в залежності від бачення проблеми вищим керівництвом з урахуванням експертних оцінок.

Характеристики наведені в таблиці 1 (Визначення організаційної структури управління) можуть мати різну трактовку та змінюватись, але незмінними мають залишитися принципи стратегічного управління закладені в основу формування організаційної структури управління.

Виділяють наступні типи організаційних структур управління (ОСУ): лінійна, функціональна, дивізіональна, управлінська структура на основі стратегічних одиниць бізнесу (СОБ), матрична. З точки зору концепції стратегічного управління не має універсальної ОСУ, яка б підійшла всім суб'єктам господарювання без виключення. Вище керівництво, відповідальне за стратегічний напрямок розвитку підприємства, має створити оптимальну організаційну структуру яка дала б змогу максимально швидко приймати стратегічні рішення та ефективно їх виконувати.

Таблиця 1. Визначення організаційної структури управління*

Фактор впливу	Тип організаційної структури управління				
	Лінійна	Функціональна	Дивізіональна	На основі СОБ	Матрична
Розмір організації	Середні підприємства	Середні та великі підприємства	Багатопрофільні диверсифіковані підприємства	Корпорації з великою кількістю незалежних бізнесів	Розмір організації варіюється від середніх до великих
Динамізм зовнішнього середовища	Середовище стабільне, не схильне до змін	Середовище стабільне, зміни маломовірні	Середовище відносно стабільне, зміни прогнозовані	Середовище динамічне, схильне до змін	Середовище динамічне, зміни складно спрогнозувати
Географічне розташування	Підприємство локалізоване	Підприємство локалізоване, має невелику кількість відокремлених представництв	Окремі виробництва можуть бути віддалені від головного офісу	Не потребує географічної близькості окремих стратегічних господарських центрів	Не потребує географічної близькості окремих стратегічних господарських центрів
Стратегія	Стратегії концентрованого зростання	Стратегії інтегрованого/ диверсифікованого зростання	Стратегії інтегрованого/ диверсифікованого зростання	Стратегії диверсифікованого зростання	Стратегії інтегрованого/ диверсифікованого зростання
Ступінь диверсифікації	Низька	Середня	Висока	Висока	Середня/ Висока
Галузева принадлежність	Галузь стабільна, зміни мало-мовірні, ринок насичений	Галузь стабільна, ринок насичений	Галузь не нова, зміни можливі, але прогнозовані	Нова галузь, що динамічно розвивається	Нова галузь, що динамічно розвивається
Технологія	Застаріла/ відповідає потребам галузі	Відповідає галузевим стандартам	Нова, відповідає стандартам лідерів галузі	Нова, відповідає стандартам лідерів галузі	Нова, освоюється вперше
Традиції організації	Розвинена, велика увага приділяється традиції фірми	Важливу роль відіграють традиції фірми	Важливу роль відіграють традиції фірми	Можливі притаманні для окремих стратегічних господарських центрів особливості	Не важлива, важливий результат проекту

*Розроблено автором на основі джерел [2, с.117-123; 4, с. 95].

1. Лінійна організаційна структура – це система управління, в кожному підрозділі

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

виконується весь комплекс робіт. В контексті стратегічного управління така структура оптимальна для консервативних ринків, де швидкі зміни мало ймовірні.

2. Функціональна організаційна структура. Для управління створюють окремі управлінські підрозділи, керівники яких приймають управлінські рішення в межах визначеної сфери діяльності.

3. Дивізіональна організаційна структура – структура, в якій створюється автономний управлінський підрозділ для кожного окремого виробництва. В системі стратегічного управління така структура характерна для диверсифікованих підприємств. Вона дозволяє досить швидко відповісти на виклики ринку в межах конкретного виду господарської діяльності.

4. Оргструктура на базі стратегічних одиниць бізнесу (СОБ) використовується в корпораціях з великою кількістю відокремлених та незалежних видів бізнесу. Для того щоб ефективно управляти такими структурами створюються незалежні центри прийняття стратегічних рішень, які дозволяють створити відносно гнучку ОСУ.

5. В матричній організаційній структурі співіснують тимчасові проектні групи та стаціонарні функціональні підрозділи, що дозволяє адаптувати таку ОСУ до швидких змін на ринку високотехнологічної продукції.

Визначаючи організацію в системі стратегічного управління можна з впевненістю сказати, що ефективна організація це відкрита система, яка повністю взаємодіє з зовнішнім середовищем та використовує всі надані можливості для ефективного розвитку. Організаційна культура в даній системі має формуватися ще на стадії розробки стратегії так як змінити її у відповідності до зміни стратегії складно.

Фактори запропоновані в таблиці можуть змінюватись у відповідності до потреб ринку та організації. Для того щоб розробити комплексну індивідуальну оцінку для організації вище керівництво має визначити вагу кожного фактору та поставити їх за ранжиром від більш важомих до менш важомих. Для оцінки та детального аналізу кожного фактору необхідно залучити експертів галузі. Визначальним критерієм успіху даного алгоритму є професійне бачення організації вищим керівництвом, яке формує стратегію підприємства.

Запропонований алгоритм визначення оптимальної організаційної структури є базою для формування індивідуальних моделей побудови ОСУ. Він дозволяє визначити ключові для кожного конкретного підприємства критерії вибору ОСУ, що відповідає основному принципу ефективного стратегічного управління – гнучкості і в той же час системності прийняття рішень.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление/ И. Ансофф – М, 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление/ О.С. Виханский – М, 2006.
3. Канчавели А.Д., Стратегическое управление организационно – экономической устойчивостью фирмы (Логистикоориентированное проектирование бизнеса) / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.; Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М., 2001.
4. Портер М., Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей конкурентов/ М. Портер – М., Альбина бизнес бакс, 2006.
5. Шегда А.В. Економіка підприємств / А.В. Шегда, М.П. Нахаба та ін. автори.; Под ред. А.В Шегда – К., 2006.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті питання фінансового забезпечення розвитку науково-технічної діяльності. Проаналізовані обсяги, джерела та структура фінансової підтримки науки і техніки в Україні. У результаті дослідження зроблені висновки стосовно найбільш важливих проблем у сфері фінансового забезпечення науково-технічної діяльності України.

This text is devoted to the financing of scientific and technical activity. The author gives a clearcut presentation of the volumes, sources and structure of sponsorship of science in Ukraine. In conclusion the most essential problems of financing of scientific and technical activity in Ukraine are done.

Ключові слова: фінансування науково-технічної діяльності, наукомісткість ВВП, бюджетне фінансування науки

Keywords: financing of scientific and technical activity, research intensity of GDP, budgetary financing of science

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки зараз знаходиться на перетині двох економічних теорій: інноватики і конкуренції, оскільки крім закону конкуренції при розгляді питань забезпечення конкурентоспроможності слід брати до уваги закон зростання продуктивності праці, посилення ролі науково-технічного прогресу та важливість інновацій для всіх сфер життя суспільства. Розвиток науково-технічної сфери передбачає наявність та ефективне функціонування механізму її фінансового забезпечення, який би відповідав меті та принципам розширеного відтворення, тобто потребам розвитку економіки на інноваційній основі.

Актуальність даної теми підтверджується інтересом до неї з боку різних науковців, підприємців та держави. Питання фінансового забезпечення наукової діяльності можна знайти в працях таких вчених як: З.С.Варналій, В.М.Геєць, А.М.Гуржій, В.В.Зянько, С.В.Онишко, В.Л.Осецький, Л.І.Федулова, А.А.Чухно та ін.

Отже, метою цього дослідження є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення науково-технічної діяльності України та визначення найбільш важливих проблем у цієї сфері.

Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, окремі актуальні питання залишаються недостатньо розглянутими. Зокрема, проблема вибору методів фінансової підтримки науково-технічної діяльності в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Фінансове забезпечення справляє суттєвий вплив на науково-технічну діяльність. Для встановлення ступеня впливу фінансування на показники науково-технічної діяльності у математичному пакеті MatLab була використана взаємокореляційна (крес-кореляційна) функція, яка є стандартним методом оцінки ступеня кореляції двох

послідовностей. На практиці для аналізу крос-кореляційній функції використовує таке рівняння (1):

$$c_{xy}(m) = \frac{1}{D_x D_y} \left\{ \sum_{n=0}^{N-|m|-1} \left(x(n+m) - \frac{1}{N} \sum_{i=0}^{N-1} x_i \right) \left(y_n^* - \frac{1}{N} \sum_{i=0}^{N-1} y_i^* \right) \right\} \in m \geq 0 \quad , \quad (1)$$

где x та y – ряди даних, які досліджуються;

m – зсув кореляційної функції;

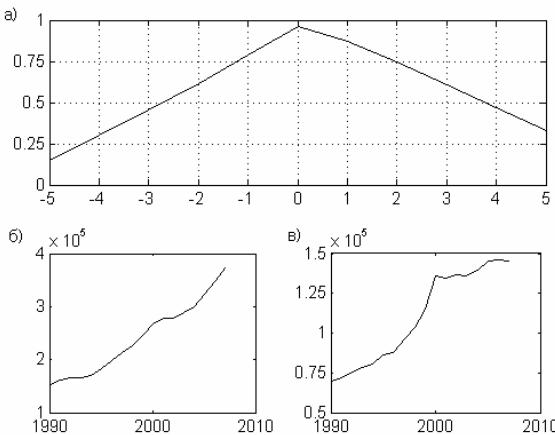
n – номер періоду;

N – довжина ряду;

D_x та D_y – дисперсії процесів x і y .

Для аналізу були використані статистичні дані США як однієї з найбільш інноваційних країн світу, розвиток якої наприкінці ХХ - початку ХХІ сторіччя був відносно стабільним. Взаємокореляційна функція була використана при визначення взаємозв'язку між обсягами фінансування досліджень та розробок у США та кількістю одержаних патентів. Результати розрахунків взаємокореляційних функцій свідчать про наявність високого ступеню кореляції між змінними.

Взаємокореляційна функція обсягів фінансування науково-технічних розробок та кількості одержаних патентів, яка представлена на рис.1а), вказує на наявність найбільшого взаємозв'язку між рядами без тимчасового зсуву.



- а) функція крос-кореляції (по осі X – тимчасовий лаг; по осі Y – значення коефіцієнта кореляції);
- б) динаміка обсягів фінансування досліджень та розробок США у 1990-2007 роках у млн.дол.США (по осі X – рік; по осі Y – обсяги фінансування досліджень та розробок, млн.дол.США);
- в) кількість одержаних патентів США у 1990-2007 роках (по осі X – рік; по осі Y – кількість патентів, одиниць).

Рис.1. Взаємокореляційна функція обсягів фінансування науково-технічних розробок та кількості одержаних патентів в США

Джерело: складено автором

Рис.16) та рис.1в) відображують відповідно динаміку обсягів фінансування науково-технічних розробок та динаміку одержаних споріднених патентів у США з 1990 по 2007 рік. Взаємозв'язок між обсягами фінансування науково-технічних розробок та кількістю одержаних патентів з нульовим тимчасовим лагом свідчить про значну роль фінансування в покращенні результатів науково-технічної діяльності.

Відповідно до статистичних даних України, після 1990-го року в умовах економічної кризи, що відбулася в результаті ліквідації планово-централізованої системи, в Україні різко скоротилося фінансування науково-технічної сфери, що найбільш яскраво відображає показник наукомісткості ВВП (витрати на науку у ВВП країни). Так, у 1990 році частка витрат на науково-технічну діяльність становила 3,11% ВВП, а у 2009 році – тільки 0,86% ВВП (рис. 2). Отже, розрахунки показують, що в Україні рівень витрат на НДДКР наблизився до рівня фінансування науки в СРСР початку 50-х років (у 1950 році - 0,99%; 1955 році - 1,38% ВВП).

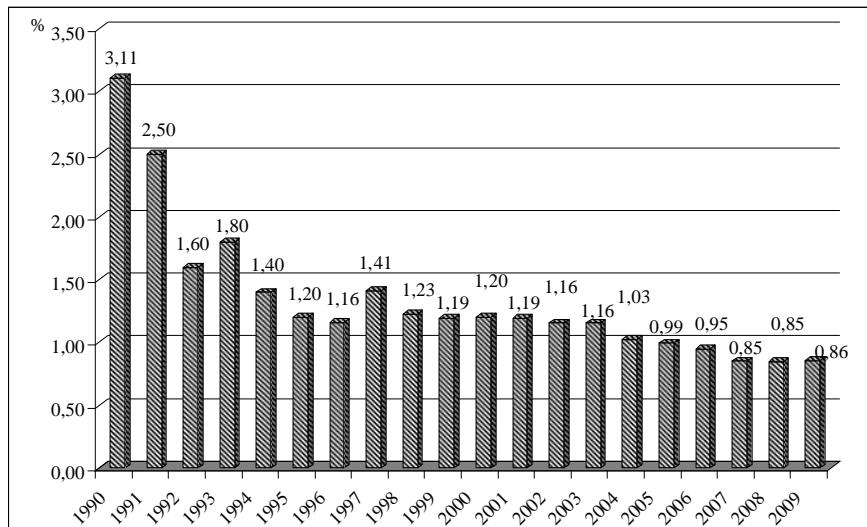


Рис.2. Частка витрат на науково-технічну діяльність у ВВП в Україні, %

Джерело: складено автором за [1, С.95].

Слід відзначити, що темпи падіння витрат на НДДКР у 1990-ті роки перевищували темпи падіння ВВП в економіці України. Проблема полягає в тому, що витрати науково-технічних організацій на такі статті, як сплата за оренду, електроенергію і комунальні платежі зросталивищими темпами, ніж витрати по інших статтях. Питома вага заробітної оплати у витратах на НДДКР перевищила в деяких секторах 50%. У той же час витрати на оновлення обладнання, закупівлю нових інструментів і реактивів не перевищували 3%-5%. Також слід відзначити, що не тільки в динаміці

спостерігаються негативні тенденції. Україна значно відстає за наукомісткістю від провідних країн світу (рис. 3).

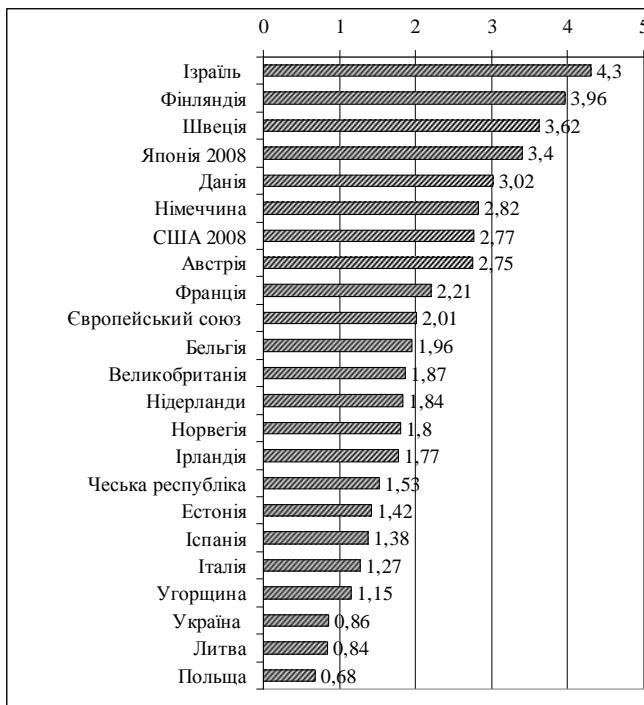


Рис.3. Наукомісткість ВВП окремих країн світу у 2009 році, %

Джерело: складено автором за [2]

Для країн Європейського союзу Лісабонською Стратегією встановлено досягти до 2010 року 3% наукомісткості ВВП. Навіть якщо Європейський союз не досягне цього стратегічного орієнтиру, через низьку наукомісткість ВВП окремих його членів, все ж таки середнє значення цього показника для Європейського союзу наблизилось до 2%, а окремі країни є лідерами світу за показником наукомісткості (Фінляндія - 3,96% від ВВП та Швеція - 3,62% від ВВП). В глобальному контексті, у основних конкурентів Європейського союзу таких, як Японія та Сполучені Штати, наукомісткість ВВП у 2008 році була 3,4% і 2,77% відповідно).

Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» встановлено, що держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності в розмірі не менше 1,7% ВВП України [3]. Проте, питома вага витрат держбюджету на фінансування науки у ВВП значно зменшилась: з 3,1% у 1990 р. до

0,37% у 2009 році. Тобто на практиці не дотримується заявлений в Законі обсяг фінансування науки, що при низьких обсягах надходження коштів з інших джерел може стати катастрофічним для української науки.

Не дивлячись на різке зниження державного фінансування, бюджетні кошти в Україні залишаються як і раніше основним джерелом фінансування цієї сфери, у першу чергу, через відсутність стимулів до інвестування в наукові дослідження і розробки у підприємницького сектору (табл. 1). Фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2009 році за рахунок держбюджету становило 43,45%, кошти підприємств та організацій України – 23,92%, та 22,29% - кошти іноземних держав.

Таблиця 1. Структура джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт, у тис.грн. та в %

Джерела фінансування	2008		2009	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Всього	8024758,9	100,00	7822209,8	100,00
держбюджету	3909777,6	48,72	3398553,5	43,45
кошти місцевих бюджетів	39923,1	0,50	30626,0	0,39
позабюджетних фондів	38143,5	0,48	40797,5	0,52
власних коштів	592523,9	7,38	629376,8	8,05
коштів замовників				
підприємств, організацій України	2072199,8	25,82	1870820,7	23,92
іноземних держав	1254902,1	15,64	1743426,1	22,29
інших джерел	117288,9	1,46	108609,2	1,39

Джерело: складено автором за [1, С.95]

У США, Японії, більшості країн Європейського союзу національні інноваційні системи є достатньо розвинутими, тому частка державного фінансування значно зменшилась. Як визначено Лісабонською Стратегією, в Європі очікується, що бізнес-сектор (або підприємницький сектор) економіки буде фінансувати дві третини витрат на дослідження та розробки. Хоча цієї мети не було досягнуто, але у 2008 році більше половини (54,7%) обсягу витрат на виконання дослідень та розробок було профінансовано бізнес-сектором. Найвища питома вага бізнес-сектору (70,3%) у фінансуванні витрат на виконання дослідень та розробок була у Фінляндії, а також у Швейцарії (68,2%) та Німеччині (67,3%). За межами Європейського союзу бізнес-сектор, як найбільше джерело фінансування дослідень та розробок, у Японії (77,7% у 2007р.), Південної Кореї (73,7% у 2007р.) та Сполучених Штатах (66,2% у 2007р.). Для розвинутих країн характерно, що лише декілька великих корпорацій забезпечує непропорційно значну частку витрат на науково-дослідну діяльність. Наприклад, в Європі існує близько 25 транснаціональних корпорацій, витрати яких на дослідження і розробки перевищують 1 млрд.євро.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Таким чином, можна виділити такі групи проблем у фінансовому забезпечення науково-технічної сфери в Україні:

- деформована структура фінансування: за напрямками досліджень, за галузями економіки та за регіонами України;

- недостатній обсяг фінансування науково-технічної діяльності в порівнянні з розвинутими країнами та продовження негативної тенденції зниження витрат.

Серед найважливіших причин деформації структури фінансування науково-технічної діяльності можна виділити невідпрацьованість пріоритетів науково-технічного розвитку.

Причиною падіння рівня фінансування науково-технічної діяльності в Україні є відсутність значних та стабільних джерел фінансування: дефіцит державних ресурсів, брак власних коштів підприємств. Якщо негативні тенденції у фінансовому забезпеченні матимуть місце в майбутньому, то остаточно буде втрачено науково-технічний потенціал України [6].

Декларативно в Україні передбачено широкий перелік методів та інструментів державної фінансової підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності (табл.2).

Таблиця 2. Система методів та інструментів фінансової підтримки науково-технічної діяльності в Україні

Метод / інструмент	Сутність метода або інструмента фінансової підтримки
Пряме бюджетне фінансування	Держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України. Видатки на наукову і науково-технічну діяльність є захищеними статтями видатків Державного бюджету України.
Базове фінансування	Базове фінансування надається для забезпечення: - фундаментальних наукових досліджень; - найважливіших для держави напрямів досліджень, у тому числі в інтересах національної безпеки та оборони; - розвитку інфраструктури наукової і науково-технічної діяльності; - збереження наукових об'єктів, що становлять національне надбання; - підготовки наукових кадрів.
Програмно-цільове фінансування	Програмно-цільове фінансування здійснюється, як правило, на конкурсній основі для: - науково-технічних програм і окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки; - забезпечення проведення найважливіших прикладних науково-технічних розробок, які виконуються за державним замовленням; - проектів, що виконуються в межах міжнародного науково-технічного співробітництва.
Державне замовлення	Державне замовлення на науково-технічну продукцію щорічно формується центральним органом виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності та центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики на основі переліку найважливіших розробок, спрямованих на створення новітніх технологій та продукції.

Формування державних фондів підтримки	<p>Державний фонд фундаментальних досліджень створюється для підтримки фундаментальних наукових досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук, що провадяться науковими установами, вищими навчальними закладами, вченими.</p> <p>Основними завданнями Фонду є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підтримка на конкурсній основі фундаментальних наукових досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук, що проводяться науковими установами, вищими навчальними закладами, вченими; - провадження діяльності, спрямованої на методичне, організаційне і фінансове забезпечення фундаментальних наукових досліджень; - організація і виконання наукознавчих і наукометрических досліджень з питань перспективного розвитку науки в Україні та світі; - сприяння науковим контактам і розповсюдження інформації в галузі фундаментальних наукових досліджень, у тому числі за кордоном; - налагодження та підтримка міжнародного наукового співробітництва в галузі фундаментальних наукових досліджень.
Формування державних фондів підтримки	<p>Державний інноваційний фонд створюється з метою фінансового забезпечення проведення державної політики у науковій і науково-технічній діяльності і заходів, спрямованих на розвиток та використання досягнень науки в Україні.</p> <p>Державний інноваційний фонд здійснює на конкурсних засадах фінансову та матеріально-технічну підтримку заходів, спрямованих на провадження пріоритетних науково-технічних розробок та новітніх технологій у виробництво, технічне його переоснащення, освоєння випуску нових видів конкурентоспроможної продукції.</p>

Джерело: складено автором за [3, 4].

Так, стосовно наукової та науково-технічної діяльності в Україні передбачена система заходів прямої фінансової підтримки. Для порівняння в світовій практиці використовуються схожі інструменти стимулювання фінансування науки і інновацій: державні субсидії та дотації, система державних замовлень та грантів. Проте дані інструменти діють у розвинутих країнах більш ефективно, оскільки, перш за все, дотримується законодавство у сфері фінансування науково-технічної діяльності, по-друге, державні цільові програми фінансуються своєчасно та в повному обсязі, по-третьє, складаються обґрунтовані пріоритети розвитку наукової діяльності, а по-четверте, у більшому обсязі залишаються недержавні кошти у наукову сферу.

Тому в умовах дефіциту державних коштів, створення економічних умов для підвищення зацікавленості підприємств, фінансових установ та для залучення іноземних інвесторів є важливим кроком у процесі активізації науково-технічної діяльності в Україні.

Література:

- Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / [відпов.за випуск I.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр держкомстату України» 2009. – 358с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

2. OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics // OECD, Paris: OECD Publishing. – 01 Jun 2010. – 288 p.
3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» №1977-XII, із змінами від 19 грудня 2006 року // Відомості Верховної Ради України від 24.03.1992. – 1992. – № 12, стаття 165.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Державний фонд фундаментальних досліджень» № 1717, 24.12.2001 // Офіційний Вісник України. – 2002. – №52 від 11.01.2002, с.48.
5. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А.А.Чухно // Твори: у 3 т. - К. :НАН України, КНУ ім.Тараса Шевченка, 2006. - Т.2. – 512 с.
6. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 617 с.

«РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ» ЯК СПЕЦИФІЧНА ФОРМА МАЛОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджено значущість розвитку малих форм господарювання для ефективної діяльності аграрного сектору України. Визначено основні шляхи розвитку екопоселень. Обґрунтовано важливість розвитку «родових поселень» в Україні як малої форми господарювання в сільському господарстві.

The importance of development of small scale forms of economy for effective agrarian business in Ukraine is examined. Main ways of development of ecosettling are determined. The significance of development of "ancestral colonies" in Ukraine as small-scale business is confirmed.

Ключові слова: аграрний сектор, конкурентоспроможність, малі форми господарювання, фермерство, особисте селянське господарство, родові поселення, родова садиба.

Keywords: agriculture, competitiveness, farming, personal subsidiary plot, small scale forms of economy , ancestral colonies, ancestral farm.

В сучасних умовах найбільш актуальним питанням для аграрного сектору України є розвиток нових форм господарювання та відтворення українського села. Виробнича та економічна діяльність малих форм господарювання – це джерело продовольчого забезпечення країни та гнучкості національної економіки, забезпечення зайнятості населення, підвищення рівня та якості життя сільського населення. В цьому контексті особливого значення набуває з одного боку проблема зайнятості сільського населення, а з іншого – урбанізація сільського населення.

Питання стратегії розвитку аграрного сектору економіки висвітлені у працях В.М. Гейця, В.Г. Андрійчука, Б.М. Данилишина.

Проблемам зайнятості в сільській місцевості та розвитку сільських територій присвячено чимало наукових досліджень. Їх результати широко висвітлені у працях провідних українських вчених: О.В. Павлова, Т.В. Решитько, С.І. Бандури, І.Ф. Гнибіденка, В.С. Дієсперова, Т.М. Кір'ян, А.М. Колота, Е.М.Лібанової, Т.П. Петрової, К.І. Якуби та інших.

Заслуговують на увагу праці зарубіжних вчених та фахівців: В.М. Мегре, В.Л. Бабуріна, І.С. Маслової, Г.Е. Слезінгера та інш.

Незважаючи на вагомий внесок у вирішенні задач щодо стратегії розвитку сільських територій та зайнятості населення зазначеними вченими, питання ефективного господарювання у вітчизняному селі, збільшення чисельності сільських мешканців та їх активної зайнятості у сільському господарстві є недостатньо вивченим.

Метою даної статті є дослідження чинників розвитку малих форм господарювання, які сприяють конкурентоспроможності українського села.

Сьогодні в Україні серед міських мешканців з'явилась і набула розвитку нова течія, представники якої мають намір змінити спосіб життя з міського на сільський з метою

створення «родових садиб» та переходу до селянського способу життя. Об'єднавшись, ці люди прагнуть до створення екологічних поселень, які вони називають «родовими поселеннями», оскільки господарська діяльність, якою вони будуть займатись заснована не тільки на засадах органічного землеробства, а й на відродженні народної культури. Основні ідеї створення «родових поселень» викладені в серії книжок російського підприємця В. Мерге «Звенящие кедры России» [1]. Головна мета цих людей – господарювати на власній земельній ділянці розміром не менше 1 га. До їх головних завдань відносяться:

- ведення господарства на засадах органічного землеробства;
- не допущення ерозії ґрунту через захисні посіви багаторічних трав, зasadження не менше однієї третини ділянки неплодовими деревами та кущами;
- обмеження користування технікою, що порушує нормальні процеси у довкіллі;
- відмова від використання гербіцидів, пестицидів, фунгіцидів, неорганічних добрив у землеробстві та шкідливих домішок в тваринництві;
- переважне користування технологіями автономного нейтрального для довкілля енергозабезпечення (повітряні, водяні, біогазові та інші генератори, сонячні батареї та інші фотоелементи);
- використання прогресивних технологій утилізації та використання побутових відходів;
- реалізація намірів по зміні світогляду через практичне дотримання вимог: екології, захисту землі, поширення загальнолюдських цінностей;
- виховання молодого покоління на принципово нових підходах, таких як народні традиції та звичаї, нові знання;
- будівництво помешкань із екологічно чистих матеріалів, що підлягають природній утилізації не шкідливої для довкілля.

Ці люди готові працювати на незаселеній сільській місцевості, сприяти її розвитку, але просять виділити мінімум по 1га у власність для ведення особистого селянського господарювання з будівництвом власного житла для постійного проживання на цій території. Таку форму господарювання вони називають «родова садиба», а об'єднану групу людей з вищезгаданими намірами – «родове поселення». Бажаючи створити родову садибу і господарювати на власній ділянці знаходять однодумців, об'єднуються і намагаються створити екопоселення, яке, як зазначалось вище, називається «родове поселення». До основних вимог для створення «родової садиби» відносять:

- отримання у довічну власність ділянки не менше 1 га ;
- звільнення від оподаткування сільськогосподарську продукцію, що отримується зі свого господарства.

Перші «родові поселення» (ще їх називають екопоселеннями, оскільки вони засновані на екологічному та органічному способі господарювання) з'явились в Росії в кінці минулого століття після виходу першої книжки В. Мерге «Анастасія». Сьогодні в сучасній Росії все більше і більше з'являються бажаючих створювати «родові поселення» та переходити до якісно нового способу господарювання. В Росії ця ідея

підтримується і на політичному рівні, оскільки бажання міських мешканців перебратися до села і займатися сільським господарством сприяє як розвитку аграрного сектору, так і відродженню незаселених чи покинутих територій. Так, в Белгородському регіоні 15 березня 2010 р. був прийнятий закон «Про родові садиби в Белгородському регіоні» [13]. В Україні теж вже існують так звані «родові поселення». До найбільш відомих з них належать: «Долина джерел» (Київська область), «Простір Любові» (Житомирська область), «Кедровка» (Київська область), «Джерельні яри» (Донецька область), «Відродження землі» (Одеська область) та ін. [14]. Кількість екопоселень, заснованих на ідеях, викладених у книжці «Звенящие кедры России» останнім часом збільшується в Україні. З'являються все більше бажаючих перебратися до сільської місцевості з міст та по-новому господарювати.

На нашу думку «родові поселення» можна охарактеризувати як:

- новий спосіб господарювання, заснований на поєднанні людської творчості та фізичної і інтелектуальної праці, що дає змогу відчути людині себе справжнім господарем у власній садибі, можливості самореалізації та передачі дітям та онукам у спадок результатів своєї праці на власній ділянці (сад, озеро, ліс, тварини) як найвище втілення любові;
- новий етап розвитку вітчизняної культури, відродження народних традицій, звичаїв та виховання молоді на принципово нових засадах.

З нашої точки зору, сприяння на державну рівні розвитку «родових поселень» як малої форми господарювання в аграрному секторі України призведе до відродження українського села, заселення спустошених сільських територій, значному зменшенню кількості міських мешканців, зменшенню кількості безробітних в країні, активному розвитку органічного землеробства, покращенню екології в країні, покращенню якості вітчизняних ґрунтів, значного збільшення відсотка участі населення у валовому виробництві сільськогосподарської продукції, покращення якісного показника виробництва української сільськогосподарської продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку, збільшення в країні сільськогосподарських кооперативів, розвитку фермерства та малого підприємництва в аграрному секторі.

З іншого боку, на наш погляд, родові поселення можна розглядати як новий етап розвитку українського села, оскільки більшість сучасних селищ України характеризуються низьким рівнем культури, а саме пияцтвом, крадіжками тощо [15].

На нашу думку, збільшення кількості родових поселень в Україні буде сприяти підвищенню культури в традиційних селищах держави. Але не зважаючи на те, що створення родових поселень є дійсно позитивним явищем для розвитку вітчизняного аграрного сектору, сьогодні в Україні немає відповідної законодавчої бази, яка забезпечувала б можливість їх повноцінного функціонування.

Мале підприємництво та малі форми господарювання в сільському господарстві регулюються в нашій державі законом «Про фермерське господарство» та «Про особисте селянське господарство», а також Конституцією України, Земельним

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

кодексом та Господарським кодексом [5, 4, 7, 6, 2]. Але ці законодавчі акти не забезпечують повноцінне господарювання «родових поселень». Закон «Про фермерське господарство» регулює підприємницьку діяльність в аграрному секторі і особа, що взяла землі під фермерське господарство має зареєструвати юридичну особу та сплачувати податки з землі та отриманої продукції відповідно чинного законодавства. Фермерське господарство має можливість будівництва житлових споруд згідно чинного законодавства України, але житлові будинки селянам для ведення особистого селянського господарства сьогодні можна будувати тільки в межах населених пунктів, а це означає, що екопоселення отримавши землі за межами села, зводити житлові будинки не мають права.

Закон «Про фермерське господарство» надає можливість будівництва в залежності від місця, де знаходяться угіддя фермера. Але незважаючи на всі зазначені можливості, що надає закон «Про фермерське господарство» він не підходить для створення екопоселень, оскільки «родова садиба» – це особисте селянське господарство, що не є формою підприємницької діяльності. Отже, «родова садиба» – це одна із форм малого господарювання в аграрному секторі.

Закон «Про особисте селянське господарство» найбільш сприятливий для створення родових поселень, оскільки він визначає «Родову садибу» як особисте селянське господарство, господарська діяльність, якого проводиться без створення юридичної особи з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, а також реалізації її надлишків. Закон також визначає, що діяльність пов'язана з веденням особистого селянського господарства (ОСГ) не відноситься до підприємницької. У правозастосуванні переважає думка, що на землях, виданих під ОСГ будуватися не можна, оскільки цільове призначення землі – під ведення сільського господарства. Це не зовсім відповідає цілям родових поселень, оскільки «родова садиба» – це постійне місце проживання селянської родини на ділянці не менше 1 га з метою виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції для власних потреб, а також реалізації її надлишків на ринку. З іншого боку, ні в Земельному Кодексі, ні в законі «Про особисте селянське господарство» ніде немає прямої заборони на будування житлових будинків на відміну від земель, що беруться під городництво ст.36 Земельного Кодексу. В цьому випадку доцільно використовувати основний принцип Конституції України «Дозволено все, що не заборонено законом» ст. 58 [7]. Отже, беручи до уваги те, що ст. 6 закону «Про особисте селянське господарство» до майна, яке використовується для ведення особистого селянського господарства включає і житлові будинки, а інші законодавчі норми, а саме ст.22 та ст.35 Земельного кодексу України та закон «Про фермерське господарство» прямо передбачають можливість будівництва на сільськогосподарських землях випливає, що будівництво житла на землях сільськогосподарського призначення допускається.

Проблема будівництва на землях сільськогосподарського призначення сьогодні є актуальною для селян, що бажають жити і працювати на земельній ділянці до 2 га. З

цього приводу 15 листопада 2003 було звернення до Державного комітету України по земельних ресурсах з запитанням про можливість будівництва на землях сільськогосподарського призначення. В офіційному листі заступник голови Комітету В.В. Жмуцький відповів, що на думку Держкомзему України, на земельних ділянках особистих селянських господарств можна зводити житлові будинки, господарські будівлі та споруди, необхідні для ведення особистого селянського господарства [8]. Однак, забудова може проводитись у відповідності до плану забудови, затвердженого у встановленому порядку. Більш того, на думку провідних вчених-юристів, а саме А.М. Мірошніченко, земельні ділянки, що знаходяться за межами населених пунктів можна використовувати для будівництва об'єктів житлово-цівільного призначення, оскільки у чинному законодавстві України прямої заборони на будівництво немає, але як зазначає вчений містобудівною документацією може бути заборонене житлове будівництво на певній території відповідно до законодавства про планування та забудову територій [10]. Саме це на нашу думку може бути основною перешкодою, для розвитку родових поселень.

Є також й інші можливості, які також можна використовувати для створення «родових садиб», а саме – це створення садівничого товариства або дачного кооперативу. Земельний кодекс ст. 35, та ст. 121 чітко визначає, що за цими варіантами будувати однозначно дозволяється [6, стр. 18, стр. 49]. Але безоплатно 1 га на родину отримати дуже важко. Це можливо тільки у випадку, коли родина дуже велика, оскільки згідно ст. 121 Земельного кодексу для ведення садівництва безоплатно у власність можна отримати не більше 0,12 га, а для індивідуального дачного будівництва – не більше 0,10 га на одну людину.

Отже, ефективна діяльність малих форм господарювання в аграрному секторі України сприяє підвищенню якості та конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Головним чинником, що сприяє розвиткові малих форм господарювання та переходу до якісно нового способу господарювання в сільському господарстві і відтворенню українського села є становлення та діяльність «родових поселень». На нашу думку, сьогодні недосконалість законодавчої бази та відсутність інформації щодо незаселених сільських територій гальмує розвиток екопоселень. Тому, на даному етапі важлива саме державна підтримка, яка має виявлятись у:

- створенні єдиної загальнодоступної інформаційної бази щодо вільних та спустошених територій, які можуть бути заселені екопоселеннями чи окремими «родовими садибами»;

- забезпечення законодавчої бази, сприятливої для розвитку родових поселень. Для цього, на нашу думку, необхідно внести зміни до закону «Про особисте селянське господарювання», а саме:

- громадяни, що створили особисте селянське господарство мають право облаштувати житло в тій частині наданої для ведення особистого селянського господарства земельної ділянки, з якої забезпечується зручний доступ до всіх

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

виробничих об'єктів господарства. Якщо житло членів «родового поселення» знаходиться за межами населених пунктів, то вони мають право на створення відокремленої «родової садиби», якій надається поштова адреса:

- для облаштування «родового поселення» за рахунок бюджету надається допомога на будівництво під'їзних шляхів до поселення, електричних і радіотелефонних мереж, газових і водопостачальних систем;

- поселенцям, що створюють «родове поселення» у віддалених населених пунктах, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, надається одноразова грошова допомога за рахунок державного бюджету у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України;

- внести до Закону однозначне тлумачення «родової садиби» та «родового поселення», які, на нашу думку, можна визначити таким чином:

«Родова садиба – це особисте селянське господарство, господарська діяльність якого ведеться на засадах органічного землеробства з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва і споживання екологічно чистої сільськогосподарської продукції та реалізації її надлишків».

«Родове поселення – це об'єднання громадян, не менше як 10 родин, що є громадянами України, з метою створення родових садиб». Пріоритетним напрямком діяльності родових поселень, окрім органічного землеробства, є відтворення та розвиток народної культури, традицій та звичаїв.

Відтак, державна підтримка створення «родових поселень» буде сприяти розвитку сільських територій, переселенню частини населення з міст до сіл, забезпеченню зайнятості сільського населення, виробництву екологічно чистої та органічної продукції, продовольчому забезпеченню країни високоякісними продуктами харчування, що є важливим чинником конкурентоспроможності АПК України.

Література:

1. В. Мегре. Звенящие Кедры России. – М.: Диля, 2000. – 222 с.
2. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 25 серпня 2009р.: –К.: Паливода А. В., 2009.– 192 с.
3. Закон України «Про захист конституційних прав громадян на землю» від 20.01.2005 № 2375-IV [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про особисте селянське господарство». Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.
5. Закон України «Про фермерське господарство». Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.
6. Земельний кодекс України. – К.: Видавничий дім «Скіф», 2008. – 96 с.
7. Конституція України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96%2D%E2%F0>
8. Лист Держкомзему України від 5.11.2003 № 14-17-1 | 1439/7074

9. Наказ Державного комітету України по земельних ресурсах від 04.05.1999 № 43 «Про затвердження Інструкції про порядок складання, видачі, реєстрації і зберігання державних актів на право власності на земельну ділянку і права постійного користування земельною ділянкою та договорів оренди землі» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
10. Науково-консультативний висновок щодо можливостей житлового будівництва за межами населеного пункту – К., 2009
11. Проект закону України «Про внесення змін до Конституції. Про родове помістя». [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://old.ridnapartiya.org.ua/forum/viewtopic.php?f=12&t=86&view=next>
12. Проект закону України «Про родове помістя і родове поселення в Україні» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ridnapartiya.org.ua/forum/viewtopic.php?f=12&t=234>
13. Сайт Владимирського фонда культури и поддержки творчества «Анастасия» [Електронний ресурс] // Режим доступа: <http://www.anastasia.ru/>
14. Сайт всеукраїнського інформаційно-аналітичного центру читачів книг В. Мегре. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://inforp.zku.org.ua/>, // Режим доступу: <http://inforp.zku.org.ua/base.php?region=10&cat=4>
15. Сайт Радіо свободи. [Електронний ресурс] : [Суспільство. Українська глибина: в Україні зникають села] // Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/2089239.html>
16. Форум ІАЦ ЗКУ: Родові поселення України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.forum.zku.org.ua/viewtopic.php?p=3416>

ВПЛИВ ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто теоретико-методологічні підходи до аналізу наслідків впливу державного боргу на економіку країни. Досліджено взаємозв'язок між державним боргом та конкурентоспроможністю національної економіки, зокрема у розрізі Індексу глобальної конкурентоспроможності. Проаналізовано динаміку зовнішнього державного боргу України.

Theoretical and methodological approaches to the analysis of the state debt influence on the economy of a state are examined. Interrelation between the state debt and the competitive position of the national economy, i.a. in the aspect of the Global Competitive Index, is determined. The dynamics of the external state debt of Ukraine is observed.

Ключові слова: внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, обслуговування державного боргу, конкурентоспроможність національної економіки, Індекс глобальної конкурентоспроможності.

Keywords: *internal state debt, external state debt, state debt service, competitive position of the national economy, Global Competitive Index.*

Витрати на обслуговування та погашення державного боргу становлять тягар державного бюджету. У випадку значних диспропорцій між його обсягом та основними макроекономічними показниками відбувається зростання податкового навантаження на економіку, скорочення видатків на соціальне забезпечення, зменшуються можливості уряду здійснювати ефективну макроекономічну політику.

Актуальність теми дослідження пояснюється глобальною тенденцією до зростання державних запозичень, причиною чого, зокрема, стала фінансово-економічна криза минулых років, який були притаманні конвертація зовнішнього боргу корпоративного сектора в зовнішній державний борг та фінансова підтримка урядами конкурентоспроможності стратегічно важливих підприємств.

Основна мета даної роботи – дослідити взаємозв'язок між зростанням державного боргу та конкурентоспроможністю національної економіки.

Окремо тематика державного боргу та конкурентоспроможності національної економіки широко досліджується як за кордоном – Г. Манків, М. Порттер, Дж. Стігліц, М. Фельдштейн, Дж.М. Хейз та ін., – так і в Україні – Я. Базилюк, Т. Бондарук, Т. Вахненко, Я. Жаліло, Н. Зражевська, М. Пасько, О. Рожко, О. Царук та ін. Разом з тим, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється комплексному аналізу проблеми їх співвідношення та взаємодії.

У найзагальнішому вигляді державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній. Методологія дослідження його впливу на національну економіку активно розроблялася ще з початку XIX ст. англійськими класиками, а до кінця минулого століття вона була сформована в категоріях двох альтернативних напрямів – класичної та

неоортодоксальної теорії боргу. У питанні зовнішніх запозичень діаметральних розбіжностей не було – і представники класичної теорії, і їх опоненти вважали, що зовнішній державний борг спричиняє зростання податкового навантаження на суспільство і зменшує національне багатство на величину виплачених закордонним кредиторам відсотків. Разом з тим, представники так званої „нової ортодоксії“ (А. Лернер, Е. Хансен, Д. Домар та ін.), яка виникла на основі кейнсіанської доктрини, відкидають правило збалансованого бюджету, будуючи свої моделі на передумові неоптимальної економічної кон'юнктури – наявності надлишкових ресурсів та неповної зайнятості, – і стверджують, що за таких умов боргове фінансування стимулює попит та сприяє економічному зростанню [6, Р. 141]. Прихильники ж класичної теорії боргу наполягають на дотриманні збалансованого державного бюджету, разом з тим визнаючи, що боргове фінансування дозволяє досягнути вищого рівня корисності за рахунок міжчасового розподілу фінансових потоків.

Найбільше методологічних розбіжностей, однак, пов’язано з проблемою внутрішнього державного боргу: нові ортодокси розглядають витрати на користуванням кредитом (сплачені відсотки) як „внутрішні трансфери“ одних індивідів (платників податків) іншим (власникам державних облігацій). У кінцевому випадку вона залишається в межах суспільства, а отже не зменшує національного багатства, оськільки „ми винні самі собі“ [6, Р. 141]. Натомість представники класичної теорії боргу доводять поверховість кейнсіанської логіки, яка, на їх думку, полягає у різній базі порівняння: внутрішні запозичення створюють додатковий капітал у державному секторі за рахунок його відтоку з приватного сектору, у той час, як зовнішні запозичення дозволяють збільшити капітал у першому секторі без його зменшення в останньому. Таким чином, зовнішній борг створює більші вигоди для суспільства, які компенсиуються необхідністю виплати відсотків закордонним інвесторам. Тому „...внутрішній та зовнішній борг не можна вправдано порівнювати, припускаючи рівні потоки доходів у цих двох випадках“ [4, Р. 996]. Вибір між джерелами запозичення слід здійснювати на основі порівняння ефективності наявних альтернатив у кожному конкретному випадку: „Якщо внутрішній рівень продуктивності капітальних інвестицій перевищує ставку, за якою фонди можуть бути позичені за кордоном, для суспільства буде краще обрати зовнішній кредит“ [4, Р. 997].

Механізм утворення внутрішнього державного боргу України передбачає випуск Мінфіном та розміщення на ринку цінних паперів облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Українською особливістю є те, що левова частка державних облігацій викуповується Національним банком і не спричиняє відтоку капіталу з приватного сектору, як того вимагає логіка класиків. На кінець 2009 року обсяг ОВДП у власності НБУ становив 41,6 млрд. грн. (близько 70% від загального обсягу випуску). Другим за величиною власником ОВДП є сектор комерційних банків (близько 25%). Решта облігацій внутрішньої державної позики були придбані резидентами та нерезидентами. За словами аналітиків Рахункової палати такий викуп Національним банком значної частки ОВДП свідчить про приховане емісійне фінансування державного бюджету [3,

С. 26]. Тому у даній статті ми обмежимося переважно аналізом зовнішнього боргу, оскільки збільшення внутрішніх запозичень у вітчизняних реаліях фактично активізує зростання інфляції.

Зростання державного боргу зумовлює збільшення витрат бюджету на його обслуговування. Для країн зі значним коефіцієнтом співвідношення державного боргу до ВВП витрати на виплату відсотків та погашення тіла кредиту створюють значне навантаження на державний бюджет, що, зокрема, зменшує можливість уряду вживати заходів для регулювання економіки та підтримки конкурентоспроможності національного виробництва.

Масове зростання зовнішніх запозичень було спричинене фінансово-економічною кризою, що почалася 2008 р. Для підтримки національних виробників з жовтня 2008 р. по вересень 2010 р. урядами різних країн було впроваджено 332 протекціоністські заходи, найбільш поширеними серед яких були нетарифні заходи при перетині товарами кордонів, субсидії та квоти [9, Р. 17].

При цьому спостерігається виразна тенденція до переважання субсидій як пріоритетного виду захисту у розвинених країнах, та різного роду торгових обмежень на кордонах у країнах, що розвиваються. Для прикладу, із 62 заходів, вжитих Аргентиною за вказаний період, 100% відносяться до групи "Бар'єри на кордоні", тоді як Південна Корея вжила 13 заходів, 11 з яких – "Стимули та інші заходи", бар'єри на кордоні – 0 [9, Р. 17]. Взагалі за вказаний період розвинені країни застосували 12 видів протекціоністських заходів, при цьому всі вони відносяться до групи субсидій та інших заходів стимулювання.

Природно, що уряд з великим державним боргом і, відповідно, витратами на його обслуговування, не може собі дозволити субсидіювати національного виробника в період кризи. Як наслідок, для забезпечення його конкурентоспроможності вдається до квотування імпорту та створення ввізних бар'єрів на кордоні. У цьому випадку окремо варто розглянути умови кредитування Міжнародного валютного фонду.

Як відомо, отримуючи кредити МВФ, країна-рецепієнт бере зобов'язання виконувати умови Фонду, що базуються на принципах так званого Вашингтонського консенсусу – ідеології економічного розвитку країн, що потребують зовнішнього фінансування для подолання кризових явищ. В його основі лежить набір стандартних підходів макроекономічної стабілізації, зокрема: підтримка фіiscalnoї дисципліни (мінімальний бюджетний дефіцит); зниження граничних ставок податків; лібералізація фінансових ринків; вільний обмінний курс національної валюти; лібералізація зовнішньої торгівлі (в основному за рахунок зниження ставок ввізного мита); зниження бар'єрів для прямих іноземних інвестицій; приватизація; дерегулювання економіки.

У кризових умовах кредит МВФ створює для країни, що його отримує, дві важливі вигоди: по-перше, власне валютні вливання в економіку, по-друге, підвищення довіри з боку закордонних інвесторів, оскільки відкриттю кредитної лінії з боку Фонду передує детальний аналіз стану національного господарства. Разом з тим, отримуючи такий кредит, держава істотно обмежує свої можливості у впровадженні самостійної

макроекономічної політики. Досвід багатьох країн (Аргентина, Руанда, Чилі та ін.) доводить, що форсована лібералізація зовнішніх ринків часто має згубні економічні наслідки. Якщо в країні неефективний внутрішній ринок, національні товаровиробники не зможуть конкурувати з потужними закордонними корпораціями ні на ринку високотехнологічних виробництв, ні сільськогосподарської продукції – фермерські господарства США та Європи дотуються державою. Вдаватися до протекціоністських заходів вона не може за умовами надання кредиту.

Варто також вказати на протиріччя умов кредитування за програмою „Stand-by” – з одного боку, цей тип кредиту є своєрідною „швидкою допомогою” і надається країнам, що знаходяться в стані економічної кризи; з іншого боку, він має короткий термін погашення – від 12 до 24 місяців – не залежно від того, яка динаміка основних макроекономічних показників. Тобто, навіть при стабільно від'ємному сальдо торгового балансу, коли країна не може виплачувати борг за власний рахунок, характер кредиту залишається короткостроковим, що спричиняє підвищення податкового навантаження та необхідність здійснення нових запозичень.

Про це варто пам'ятати, оскільки Україна сьогодні є другим за величиною боржником МВФ (після Румунії). Показник використання кредитів Фонду для України станом на 31 січня 2011 року складає 10,622 млрд. SDR (15,682 млрд. \$) (рис. 1).

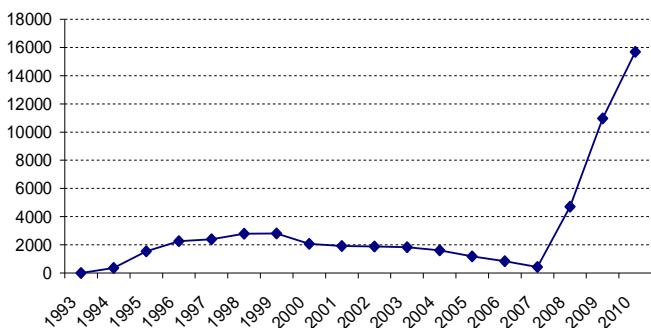


Рис. 1. Використання Україною кредитів МВФ, млн. \$

Обраховано за даними Світового банку та Міжнародного валюtnого фонду

Найбільші виплати за кредитами МВФ припадають на 2012, 2013 і 2014 рр. (3,636 млрд. \$, 5,598 млрд. \$ 3,586 млрд. \$ відповідно). При цьому вартість обслуговування боргу (виплати відсотків за користування) за цей час складе 938,716 млн. \$, що більш, ніж на 34 млн. \$ перевищує фінансування сфери охорони здоров'я, згідно Закону України „Про Державний бюджет України на 2011 рік”.

Загалом Україна за зовнішнім державним та гарантованим урядом боргом виплачує щорічно близько 550 млн. \$ лише відсотків. За останніми даними, оприлюдненими Світовим банком (2009 р.), ця сума склала 501,445 млн. \$. Виплати на погашення основної суми боргу у 2009 р. перевишили 2 млрд. \$.

Однак, не зважаючи на зростання (в абсолютному вимірі) суми державного та гарантованого урядом боргу, співвідношення у структурі валового зовнішнього боргу України змінюється на користь негарантованого боргу корпоративного сектора, оскільки він зростає швидшими темпами (див. рис. 2). Як видно із графіка, ці показники зрівнялися у 2005 р., на позначці 10 млрд. \$. Після 2005 р. зовнішній корпоративний борг України зростає як у відносному, так і в абсолютному вимірі, складаючи на початок 2010 р. 51,86 млрд. \$, що майже в 5 разів більше, ніж державний та гарантований урядом зовнішній борг (10,45 млрд. \$).

Сама по собі ця тенденція не є хорошиою чи поганою. Вона спостерігається в багатьох країнах світу, з різним рівнем їх економічного розвитку. Тому потрібно її проаналізувати з урахуванням інших макроекономічних індикаторів.



Рис. 2. Динаміка зовнішнього боргу України, млн. \$

Обраховано за даними статистичної бази Світового банку:
<http://databank.worldbank.org/>

Якщо вести мову про зовнішній борг, виплати по ньому здійснюються в іноземній валюті або натуральній формі (товари, послуги). Надходження валюти до національної економіки відбувається, в основному, у формі доходів від експорту та прямих іноземних інвестицій. Якщо ж сума, необхідна для погашення тіла кредиту та відсотків, перевищує валютні надходження в економіку країни, виникає необхідність підвищення податків, зменшення резервів центрального банку, здійснення нових запозичень або реструктуризації боргу.

Враховуючи те, що від'ємне сальдо торгового балансу України у 2009 р. склало 1,97 млрд. \$ (див. рис. 3), прямі іноземні інвестиції зменшились на 55,87% (до 4,8 млрд. \$), а приріст створеної промисловістю доданої вартості становив - 27% (18% від ВВП), можна зробити 2 висновки:

- по-перше, зростання зовнішніх приватних запозичень в таких умовах є надзвичайно небезпечною, оскільки посилює зовнішню незахищеність

національної економіки, потенційні наслідки якої нам відомі на прикладі фінансово-економічної кризи 2008 р. Характерна особливість останньої – конвертація частини корпоративного боргу банківського сектору у зовнішній державний борг. При збереженні наявної динаміки макроекономічних показників такий сценарій може повторитися для України в майбутньому:

- по-друге, має місце феномен самовідтворення боргу – так звана „боргова залежність держави” – ситуація, коли валютні надходження до економіки країни не достатні для покриття витрат на обслуговування та виплату вже існуючого боргу, що, в свою чергу, обумовлює необхідність нових запозичень.

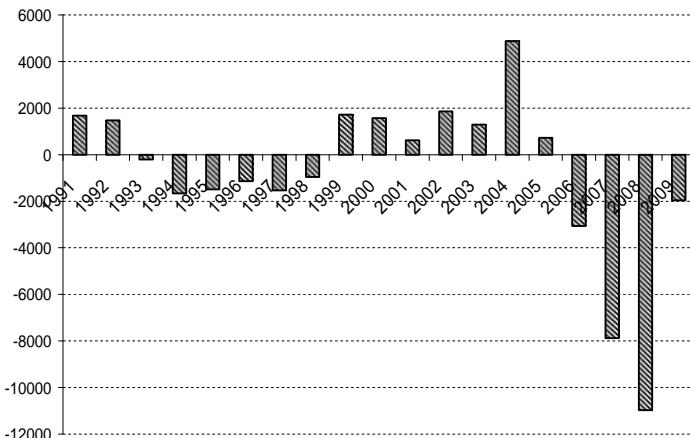


Рис. 3. Сальдо торгового балансу України, млн. \$

Обраховано за даними статистичної бази Світового банку:
<http://databank.worldbank.org/>

Постійне зростання державного боргу також негативно впливає на позиції країни у світових рейтингах конкурентоспроможності, що, у свою чергу, ускладнює доступ до зовнішніх фінансових ресурсів та підвищує їх вартість, збільшуючи цим самим витрати на обслуговування боргу і податкове навантаження на економіку. Високі позиції країни відображають довіру світової спільноти до її національної економіки, що створює кращі можливості для залучення іноземних інвестицій, фінансового капіталу, технологій, підписання нових торговельних контрактів, і навпаки.

Найбільш авторитетним на сьогодні показником конкурентоспроможності країни є Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), що розраховується спеціалістами Світового економічного форуму. Він складається з 12 складових, що об'єднуються в три субіндекси:

- базові вимоги включають: державні та суспільні заклади, інфраструктуру, макроекономічну стабільність, охорону здоров'я та початкову освіту;

- катализатори ефективності: вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, оснащеність новими технологіями, розмір ринку;
- фактори розвитку та інноваційного потенціалу: рівень розвитку бізнесу та інноваційний потенціал [7, Р. 4-8].

За методологією ВЕФ країни поділяються на три групи: факторно-орієнтовані, орієнтовані на ефективність та орієнтовані на інновації. Дляожної з цих груп ІГК розраховується особливим чином – із застосуванням різних вагових коефіцієнтів до трьох згаданих субіндексів (див. табл. 1).

Таблиця 1. Співвідношення рівня розвитку країни та вагових часток субіндексів ІГК

Субіндекс	Стадія факторно-орієнтованості, %	Стадія орієнтованості на ефективність, %	Стадія орієнтованості на інновації, %
Базові вимоги	60	40	20
Катализатори ефективності	35	50	50
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	5	10	30

Джерело: *The Global Competitiveness Report 2010–2011 / [7, Р. 10]*

Якщо ще два-три десятиліття тому основними факторами, що визначали конкурентоспроможність країни, були порівняльні національні переваги, такі як дешевша робоча сила, природні ресурси, сприятливі географічні та кліматичні умови, розвинена інфраструктура тощо, то з розвитком індустріального та переходом до постіндустріального суспільства на перше місце виходять конкурентні переваги, що ґрунтуються на науково-технічних досягненнях, інтелектуальному потенціалові, інформаційному забезпеченні і т.п. Тому найвищим рівнем глобальної конкурентоспроможності володіють економіки країн, орієнтовані на інновації. Особливого значення для них набувають такі показники, як якість послуг науково-дослідних інститутів, співробітництво між університетами та реальним сектором економіки з приводу наукових досліджень, закупівля державою високотехнологічних продуктів, витрати компаній на дослідження та розвиток тощо. Логічно, що країни з великим борговим навантаженням на бюджет не можуть орієнтуватися на ці показники. Україна за даними „Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011” втратила 7 позицій в рейтингу, посівши 89 місце серед 139 країн світу. При цьому найбільше погіршення відбулось у групі „Макроекономічна стабільність“ (-26 позицій), в основному за рахунок державного дефіциту (-66 позицій), зростання державного боргу (-25 позицій) та скорочення національних заощаджень (-24 позицій). При цьому якщо ще рік тому наша держава входила до групи країн, орієнтованих на ефективність, то за результатами 2010 року вона зайняла місце серед переходних країн між першою та другою групами.

Нагадаємо, що витрати української економіки тільки на сплату відсотків за валові зовнішні запозичення у 2009 році складали 3,921 млрд. \$. Для прикладу, це перевищує

закладені у Державному бюджеті України на 2011 р. видатки на фінансування діяльності НАН України з усіма її фундаментальними дослідженнями та прикладними науково-технічними розробками; Державного агентства з питань науки, інновацій та інформації України; Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України та Міністерства охорони здоров'я України разом узяті.

Таким чином, сучасній Україні притаманне швидке диспропорційне зростання зовнішнього державного боргу на фоні від'ємного сальдо торгового балансу, скорочення обсягу інвестиційних надходжень, зменшення обсягів виробленої доданої вартості та погіршення інших важливих макроекономічних індикаторів, що, зокрема, спричиняє зростання податків та зменшення можливості уряду вдаватись до протекціоністських заходів задля підтримки конкурентоспроможності національних виробників. Дану проблему потребує ґрутового теоретичного аналізу, а її вирішення – продуманої економічної політики.

З метою уникнення перетворення зовнішнього боргу корпоративного сектору у зовнішній державний борг необхідно забезпечити жорсткий контроль Міністерства фінансів України над цільовим використанням коштів, наданих суб'єктам господарювання під державні гарантії.

В умовах макроекономічної нестабільності потрібно законодавчо регламентувати максимальну величину співвідношення зовнішнього боргу комерційних банків з національним капіталом до вартості їх статутних активів.

В умовах, коли проблема стабільності банківської системи не є нагальною, необхідно відмовитися від практики залучення короткострокових обумовлених кредитів МВФ на користь довгострокових кредитів під фінансування конкретних програм економічного розвитку.

Література:

1. Закон України „Про Державний бюджет України на 2011 рік” [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 26 с. – Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=26&nreg=2857-17>
2. Клименко І. В. Тенденції післякризового відновлення світової торгівлі : ризики та пріоритети зовнішньоекономічної політики України [Електронний ресурс] / І. В. Клименко, І. В. Ус. – Режим доступу до документа : http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_nauk_an_rozrobku/svitivi_econom_tendensii_2010.pdf
3. Про результати аудиту стану державного та гарантованого державою боргу за 2009 рік та аналізу тенденцій у 2010 році / [відп. за вип. Ю. В. Іваненко, Г. А. Шах]. – К.: Рахункова палата України, 2010. – 37 с.
4. Buchanan J. M. External and Internal Public Debt / J. M. Buchanan // The American Economic Review. – 1957. – Vol. 47, No. 6. – P. 995-1000.
5. Buchanan J. M. Public Principles of Public Debt / J. M. Buchanan // The Collected Works of James M. Buchanan. – 1999. – Vol. 2. – 169 p.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

6. Lerner A. P. The Burden of Debt / A. P. Lerner // The Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43, No. 2. – P. 139-141.
7. The Global Competitiveness Report 2010–2011 / [ed. by K. Schwab]. – Geneva, Switzerland : World Economic Forum, 2010. – 516 p.
8. The Global Competitiveness Report 2009–2010 / [ed. by K. Schwab]. – Geneva, Switzerland : World Economic Forum, 2009. – 492 p.
9. The Seventh Report On Potentially Trade Restrictive Measures. November 2010 [Electronic resource] / Trade European Commission. – 104 p. – Accessible at : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146796.pdf
10. International Monetary Fund : Official Web Portal [Electronic resource] // International Monetary Fund. – Accessible at : <http://www.imf.org/external>
11. World Data Bank : Official Web Portal [Electronic resource] // World Bank. – Accessible at : <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2>

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЦСЄ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Визначено основні фактори впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансових систем України та країн ЦСЄ. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку фінансових систем України та країн ЦСЄ в умовах глобалізації.

The paper defines major factors of financial globalization impact on development of financial systems of Ukraine and CEE countries. It also assesses current trends in development of financial systems of Ukraine and CEE countries under globalization.

Ключові слова: фінансова глобалізація, розвиток фінансової системи, країни Центральної та Східної Європи

Keywords: financial globalization, financial system development, Central and Eastern Europe

Підвищенння рівня інтеграції та взаємозалежності національних економік в умовах глобалізації зумовлює необхідність у визначенні впливу даних суперечливих процесів на розвиток та функціонування національних фінансових систем. Фінансова глобалізація є багатофакторним явищем, що може привести як до ряду позитивних, так і негативних наслідків. Серед основних позитивних наслідків фінансової глобалізації, що традиційно виділяють в науковій літературі є, зокрема, підвищення рівня розвитку національних фінансових систем. Водночас, вплив фінансової глобалізації на функціонування фінансових систем є доволі неоднозначним, та має певні відмінності по країнах. В даній статті представлені результати аналізу впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансової системи України та країн ЦСЄ.

Співставлення основних напрямків реформування та розвитку фінансових систем та окремих їх елементів в країнах ЦСЄ та Україні було та залишається предметом наукового аналізу багатьох закордонних та вітчизняних вчених. Це зумовлено спільними історичними факторами розвитку економік даного регіону, а також зовнішньоекономічними пріоритетами України з курсом на вступ в Європейський Союз, членами якого країни ЦСЄ стали не так давно. Серед основних закордонних вчених, що вивчали процеси трансформації та розвитку фінансових систем країн ЦСЄ в умовах глобалізації та євроінтеграції можна виділити З. Арваї, А. Аслунда, Дж. Боніна, У. Буйтера, В. Кудрова, Л. Ліпшитца, Т. Лейна, Г. Роланда, А. Тасі, А. Томфорта, П.Уочтела та ін.

До українських вчених, що, в тій чи іншій мірі, вивчали досвід системної трансформації, успішної євроінтеграції, а також тенденції розвитку фінансових систем та ринків країн ЦСЄ відносяться В. Базилевич, В. Ващенко, В. Геєць, О. Голубцова, Н. Грищук, В.Крилова, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Ліневич, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, О. Плотніков, А. Рум'янцев, Н. Стукalo, А. Філіпенко, А. Шаповалов, В. Шевченко та ін.

Водночас, виявлення сучасних особливостей впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансових систем України та країн ЄС потребує подальшого вивчення, особливо в контексті останніх подій на світовому фінансовому ринку.

Метою даної статті є визначення особливостей розвитку фінансових систем України та країн Центральної та Східної Європи в умовах глобалізації.

Для досягнення даної мети було поставлено наступні завдання: 1) визначити основні фактори впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансових систем країн ЄС та України; 2) проаналізувати сучасні тенденції розвитку фінансових систем України та країн ЄС в умовах глобалізації.

Фактори впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансової системи України відображають ряд особливостей, характерних для всього регіону Центральної та Східної Європи: домінування банківського сектору, низький рівень розвитку фінансової системи, високий попит на фінансові ресурси та більш висока прибутковість в умовах низької конкуренції. Підвищенння рівня фінансової глобалізації в країнах ЄС в результаті проведення успішних ринкових трансформацій та вступу в ЄС стало одним з основних факторів, що стимулювали розвиток їхніх фінансових систем, в першу чергу банківського сектору [1, с. 5; 2, с. 12].

Фінансова система України, як і країн ЄС, є банко центричною, в якій на банківський сектор припадає біля 90% від загальних фінансових активів. [3, с. 124; 4, с. 57] Домінування банківського сектору у фінансовій системі є характерною особливістю всіх трансформаційних економік Центральної та Східної Європи та вважається специфічною структурною асиметрією фінансових систем цих країн [3, с. 124; 5, с. 7]. Таким чином, саме конкурентоспроможність та ефективність банківського сектору є ключовими факторами для забезпечення розвитку та стабільноти фінансової системи України. В даному контексті визначення впливу фінансової глобалізації на банківський сектор України є особливо актуальним.

Як і в інших країнах ЄС, трансформація банківського сектору в Україні відбувається більш успішно та більш швидкими темпами, ніж інших сегментів фінансової системи. За даними Європейського банку реконструкції та розвитку, що з 1989 р. оцінює успішність проведення реформ в трансформаційних економіках, коефіцієнт трансформації банківського сектору України в 2009 р. становив 3,00. Це є на порядок нижчим від відповідного показника країн ЄС. Водночас, коефіцієнт суттєво підвищився протягом останніх декількох років. Якщо, в 1990 р. він становив 1, в 2000 р. - 2, то вже в 2005 він підвищився до 2,67, а в 2009 становив 3,00 [6]. Позитивна динаміка засвідчує наявність прогресу у розвитку даного сегменту фінансової системи України.

Так, починаючи з 2005 р. в Україні було введено ряд законодавчих ініціатив, що мали безпосередній вплив на глобалізацію банківського сектору. Серед даних ініціатив можна виділити, зокрема, такі, що розширили свободу діяльності філій іноземних банків в Україні та дозволили відкриття в Україні відділень іноземних банків в рамках приєднання України до СОТ[7, с. 96-99]. Як результат, після 2005 р. в Україні відбулось

ряд угод щодо купівлі частки активів вітчизняних банків іноземними інвесторами. До основних мотивів виходу іноземних банків на український ринок, та на східноєвропейські ринки в цілому, відносяться ринкові та регуляторні фактори. Обсяг банківських послуг на ринках трансформаційних економік є набагато нижчим, ніж у розвинених економіках, а попит на фінансові ресурси та їх прибутковість вищою. Крім того, сприяливішим є і регуляторне середовище, адже міжнародні стандарти регулювання банківської діяльності лише починають запроваджуватись [8]. В Україні найбільш представлені іноземні банки з країн Західної Європи та Росії [9].

За останні декілька років кількість банків з іноземним капіталом в Україні суттєво підвищилася та в жовтні 2009 р. становила 49, в тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом – 17 (для порівняння в 2001 р. їх було лише 21 та 6 відповідно). Частка активів іноземних банків в структурі загальних банківських активів в Україні з 2005 р. почала суттєво зростати і складає 47% у 2009 р. в порівнянні з 12,1% у 2003 р. [6].

Проте, при співставленні даного показника з відповідними показниками країн ЦСЄ, виявляється, що в більшості країн ЦСЄ рівень участі іноземного банківського капіталу є набагато вищим, ніж в Україні, що засвідчує наявність потенціалу по залученню іноземного капіталу у банківський сектор України. Так, лише в Словенії цей показник є нижчим від показника України та складає всього 31,1%. В усіх інших країнах він значно вище 50%, а в більшості з них коливається в межах 80-100% [6].

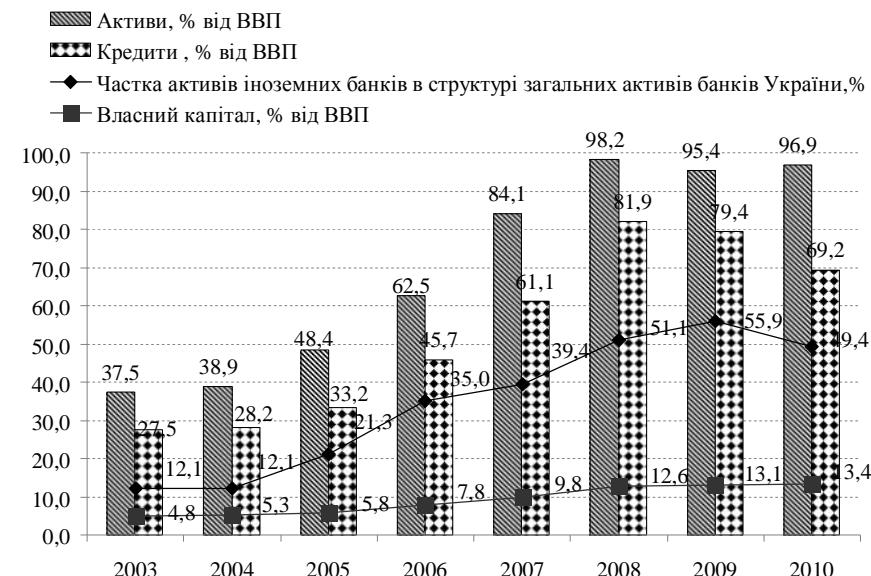


Рис. 1. Показники розвитку банківського сектору України, 2003-2010, %

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

В той же час, стрімке зростання притоку іноземного банківського капіталу в Україну мало безпосередній вплив на розвиток банківського сектору країни. Як видно з рис. 1, із зростанням частки активів іноземних банків в структурі загальних банківських активів України, з 2005 р. суттєво підвищився обсяг банківських активів по відношенню до ВВП, з 48,4% у 2005 р. до 98,2% у 2008 р. Показник частково зменшився у 2009 та 2010 рр., що відображає наслідки глобальної фінансової кризи. Значно підвищився також рівень кредитування української економіки. Протягом п'яти років обсяг виданих кредитів до ВВП зрос від 33,2% у 2005 р. до 81,9% у 2008 р. (рис. 1) [10]. Знову ж таки, показник дещо впав у посткризовий період та становив лише 69,2% у 2010 р. Більше того, однією з основних проблем банківського сектору України протягом тривалого часу вважався низький рівень капіталізації та концентрації банків. Якщо кількість банків в Україні все ще залишається невиправдано високою – станом на січень 2011 р. в Україні було зареєстровано 197 банків – то рівень капіталізації банківського сектору значно покращився [4, с. 58-59;10]. Так, всього за п'ять років балансовий капітал українських банків до ВВП зрос від 5,8% від ВВП в 2005 р. до 12,6% від ВВП в 2008 р. (рис. 1). Таке значення відповідає показнику розвинених країн ЄС, де він коливається в межах 10-15%, та навіть перевищує середнє значення по країнах ЦСЄ, яке станом на 2008 р. склало 7% [11, с. 10]. Водночас, покращились і показники прибутковості банківського сектору України. Рентабельність активів в докризовий період зросла з 1,0% у 2003 р. до 1,6% у 2006 р., а рентабельність капіталу підвищилася з 7,6% у 2003 р. до 13,5% у 2006 р. Показники значно знизились під час глобальної фінансової кризи, проте таке зниження є ситуаційним. На нашу думку, після відновлення економіки дані показники вийдуть на докризове значення та знову матимуть зростаючі тенденції.

Водночас, в порівнянні з країнами ЦСЄ, рівень прибутковості банківського сектору України відповідає їхнім показникам по рентабельності активів, проте значно поступається по рентабельності капіталу. До настання кризи, в 2006 р. рентабельність активів країн ЦСЄ коливалася в межах від 0,89% в Словаччині до 1,82% в Болгарії, рентабельність капіталу від 14,98% в Словаччині до 26,41% в Литві. Показники значно знизились під час глобальної фінансової кризи і становили у 2007 1,5% та 12,7% та у 2008 р. 1,0% та 8,5% відповідно, проте таке зниження є ситуаційним [11]. Невисокий рівень прибутковості капіталу в Україні в порівнянні з країнами ЦСЄ засвідчує високий потенціал для більш ефективного використання власного капіталу українськими банками.

Кредитний бум в українській економіці, що спостерігався протягом останніх п'яти років став результатом дії ряду факторів, як з боку попиту, так і пропозиції. Стрімке економічне зростання та підвищення доходів населення стимулювало зростання попиту, як на корпоративні, так і на споживчі кредити. В умовах обмеженості наявних в економіці внутрішніх фінансових ресурсів, саме іноземний банківський капітал став основним джерелом кредитних ресурсів в Україні.

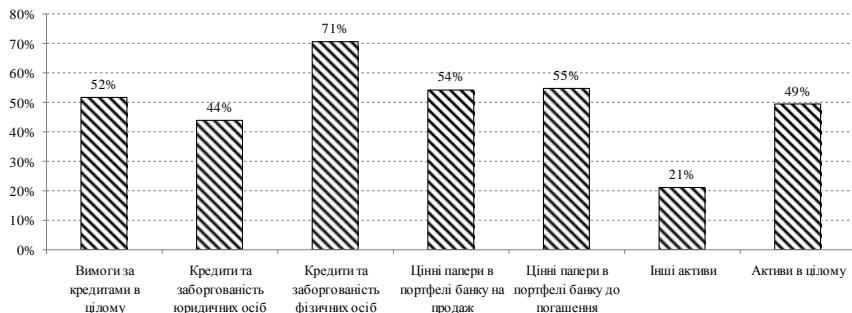


Рис. 2 Структура активів банків України: частка активів банків з іноземним капіталом до активів всіх банків, 2010 р., %

Аналіз структури активів іноземних банків в Україні, підтверджує наявність конкурентної переваги іноземних банків саме в контексті надання кредитних послуг у вигляді споживчих та іпотечних кредитів. Так, частка іноземних банків в наданні банківських кредитів фізичним особам в Україні складає 70,5%, що вище за їх частку у загальній структурі банківських активів, яка в 2009 р. склала 49,4% (рис. 2) [10].

Таким чином, можна вважати, що саме в результаті підвищення глобалізації банківського сектору України та зростанні припливу банківського іноземного капіталу, фінансова система України отримала суттєвого імпульсу у своєму розвитку. Як і очікувалось, прихід іноземних банків сприяв підвищенню капіталізації вітчизняної банківської системи та дав змогу українським банкам вийти на порівняно дешевий ринок зовнішніх запозичень, що, в свою чергу, спричинило до здешевлення кредитів реальному сектору економіки та стимулювало розвиток ринку фінансових послуг. Іноземний банківський капітал мав позитивний вплив на розвиток банківського сектору, покращилися основні кількісні параметри діяльності банків: обсяг активів, балансового та регуляторного капіталу, структура активів та зобов'язань [4, с. 58-59].

При співставленні відповідних показників розвитку різних секторів фінансових систем України та країн ЄС, очевидним стає той факт, що банківський сектор України в своєму розвитку не поступається країнам ЄС та навіть перевищує по деяких показниках.

Як видно з табл. 1, обсяг активів українських банків до ВВП наближається до найбільш розвинених країн ЄС та перевищує показник Польщі та середній по регіону, хоча ще значно поступається відповідному значенню країн Єврозони. Водночас, рівень кредитів по відношенню до ВВП в Україні є значно вищим в порівнянні з країнами ЄС, що з однієї сторони свідчить про розвиток банківського сектору, але з іншої підвищує вразливість банківської системи України до різного роду шоків, в тому числі, й пов'язаних з підвищенням рівня сумнівних та просточених кредитів, що звичайно підриває стабільність банківської системи України. Дійсно, частка сумнівних кредитів в структурі загальних кредитів банків України є дуже високою (40,2% в 2009 р.) та значно

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

перевищує відповідні показники країн ЄС та Єврозони. Таким чином, хоча прогрес у розвитку банківського сектору із приливом іноземного капіталу є очевидним, існує ще ряд проблем пов'язаних із якістю та ефективністю використання банківських активів в Україні, що безпосередньо впливає на стабільність усієї банківської системи економіки.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз розвитку фінансових систем України, країн ЄС та країн Єврозони, 2009 р.

Сегмент фінансової системи	Показник розвитку	Україна	Польща	Угорщина	Чеська Республіка	ЄС ¹⁾	Єврозона
Банківський сектор	Активи, % від ВВП	95,4	88,4	135,5	116,7	102,7	333,6
	Кредити, % від ВВП	88,4	61,5	79,8	62,4	62,2	151,9
	Частка сумнівних кредитів в структурі загальних кредитів банків, %	40,2	7,6	6,7	4,6	n/a	3,6
Фондовий ринок	Капіталізація фондового ринку ²⁾ , % до ВВП	14,7	31,4	21,9	27,6	23,6	49,31
	Обсяг торгів на фондових біржах, % від ВВП	0,5	12,9	20,1	10,8	9,0	45,5
Ринок небанківських фінансових установ	Активи страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів, % від ВВП	5,1 ³⁾	31,4	32,1	18,7	22,1	114,0

Примітки:

1) середнє значення по таких країнах: Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чеська Республіка.

2) зауважимо, що до настання кризи, даний показник буввищим в усіх зазначених країнах/регіонах, проте основні тренди залишаються незмінними.

3) дані на 2008 р.

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [10], ЄЦБ [11], Світового банку [12].

Водночас, фондовий ринок та ринок небанківських фінансових установ України все ще значно поступаються в своєму розвитку банківському сектору (табл. 1). Незважаючи на поступове зростання капіталізації фондового ринку України з 8,6% у 2003 р. до 79,2% у 2007 р. (показник суттєво впав під час кризи до 14,7% у 2009 р.), якісних зрушень у розвитку фондового ринку майже не відбувається: він залишається мало ліквідним та непрозорим. Обсяг торгів на фондowych біржах України по відношенню до ВВП в 2009 р. не перевищував 0,5%. Те ж стосується і ринку небанківських фінансових установ. В структурі активів фінансових установ України на небанківські фінансові установи (НФУ) припадає всього 6,2%, причому переважна більшість (67,9%) серед активів НФУ – це активи страхових компаній. На решту фінансових установ – фінансові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, ломбарди та ін. – припадає всього 32,0% від активів НФУ та 1,9% від загальних активів фінансових установ в Україні[13, с. 10-15].

В той же час, при порівнянні рівня розвитку окремих сегментів фінансової системи України та країнах ЦСЄ, бачимо, що недорозвиненість фондового ринку та ринку небанківських фінансових установ, та домінування банківського сектору є характерною особливістю і інших країн ЦСЄ (табл. 1). Обсяг торгів на фондowych біржах в країнах ЦСЄ також є не дуже високим. В 2008 р. він становив всього 6,5%, в той час як в країнах єврозони він склав 91,6% від ВВП. Частка активів страхових, інвестиційних та недержавних пенсійних фондів в країнах ЦСЄ в 2008 р. склала всього 16,3%, в той час як в країнах Єврозони – 95,0% [10;11, с. 13-15;12].

З проведеного аналізу розвитку фінансової системи України та країн ЦСЄ в умовах глобалізації, можна зробити наступні висновки:

1. Розвиток фінансової системи України, як і інших трансформаційних економік Центральної та Східної Європи визначається певними структурними особливостями їхніх фінансових систем, а саме суттєвим домінуванням банківського сектору, високим попитом на фінансові ресурси в умовах економічного зростання, більш високою прибутковістю в умовах низької конкуренції;

2. Основним фактором фінансової глобалізації, що має величезний вплив на розвиток фінансової системи України та трансформаційних економік ЦСЄ є приплив іноземного банківського капіталу, в основному з старих-країн членів ЄС;

3. В результаті фінансової глобалізації та зростаючих потоків іноземного банківського капіталу, банківський сектор України отримав суттєвого прогресу у своєму розвитку за останні п'ять років та за основними показниками діяльності банків не поступається країнам ЦСЄ, а навіть перевищує рівень розвитку банківських секторів деяких з них. Проте, присутність іноземного капіталу та підвищення рівня кредитування української економіки призвело й до появи ряду ризиків стабільності банківської системи України, пов'язаних з підвищенням рівня сумнівних кредитів в структурі зобов'язань українських банків.

4. Фінансова глобалізація мала незначний вплив на розвиток фондового ринку та ринок небанківських фінансових установ в Україні. Основні показники розвитку

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

фондового ринку та ринку небанківських фінансових установ в Україні, хоча і дещо поступаються відповідним показникам країн ЄС, але таке відставання є незначним. Недорозвиненість даних сегментів фінансових систем є характерною особливістю для більшості трансформаційних економік ЄС, а рівень їх розвитку суттєво поступається відповідним показникам країн єврозони.

Література:

1. Bonin J. Financial sector development in transition economies: Lessons from the first decade/ J.Bonin, P.Wachtel// Bank of Finland Discussion Papers. – 2002. – №9. – 57 p.
2. Tomfort, A. The Role of the European Union for the Financial Integration of Eastern Europe/ A.Tomfort //Berlin School of Economics Working Papers. -2006. - №26. - 21p.
3. Shevchenko V. Competitive impact of foreign banks on financial markets in transition economies: The case of Ukraine/V. Shevchenko//Ekonomika. – 2009. - №86. – p. 122-132
4. Науменкова С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України/ С.В. Науменкова, С.В.Міщенко// Фінанси України. – 2008. - №7. – с. 53-71
5. Лютий І.О. Ринок фінансових послуг України в умовах глобалізації фінансового ринку: тенденції та перспективи/ І.О. Лютий, А.С.Крикляй, О.М.Юрчук //Економіка і держава. – 2008. – № 03. – с. 5-7.
6. Structural change indicators [Internet source]//European Bank for Reconstruction and Development. - Access to the statistical databases: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>
7. Процес перехода и показатели стран СНГ и Монголии в 2009 году: процесс перехода в кризисе?// Европейский банк реконструкции и развития. – 2009. - 110 с.
8. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України [Електронний ресурс]//Дзеркало тижня. – 2006. - № 26 (605). – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2040/53895/>
9. Корнилюк Р. Українські банки в тенетах іноземного капіталу [Електронний ресурс]//Економічна правда. -2009. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4a0914d48ee17/>
10. Основні показники діяльності банків на 1 січня 2010 р.[Електронний ресурс]//Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm
11. Structural indicators for the EU banking sector// European Central Bank. - 2010. – 16 p.
12. World Development Indicators [Internet source]//World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator>
13. Річний звіт за 2008 рік [Електронний ресурс]//Державна комісія з регулювання фінансових послуг – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi_zvit_2008_1.pdf

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Розглянуто основні тенденції розвитку світових фінансових центрів в умовах світової фінансової кризи. Проаналізовано фактори конкурентоспроможності фінансових центрів. Особливу увагу надано розгляду основних факторів розвитку фінансових центрів в посткризовий період.

The paper studies main trends of world financial centers development under the global financial crisis. Competitiveness factors of financial centers were considered and analyzed. Particular attention is paid to analysis of main drivers of financial centers development in post-crisis period.

Ключові слова: світові фінансові центри, конкурентоспроможність світових фінансових центрів, посткризовий період

Keywords: global financial centres, competitiveness of the global financial centres, post-crisis period

Світові фінансові центри відграють провідну роль у розвитку світогospодарських процесів. Вони обслуговують питому вагу світових фінансових потоків та міжкрайній перерозподіл капіталу між суб'єктами світового фінансового ринку.

В сучасних умовах актуальною постає проблема вивчення впливу глобальної фінансової кризи на структуру та бізнес-перспективи основних фінансових центрів, а також оцінки можливих шляхів розвитку світових фінансових центрів після кризи.

Очевидно, що діяльність фінансових центрів представляє собою важливу частину бізнес середовища, в якому оперують компанії різних галузей, а тому діяльність фінансових центрів також впливає на розвиток інших секторів, зайнятості та економіки в цілому. Хоча реальний вплив фінансової кризи на діяльність фінансових центрів можна буде оцінити лише через певний час, у даній статті спробуємо розглянути поточний стан розвитку основних фінансових центрів і визначити рушійні фактори конкурентоспроможності фінансових центрів в середньостроковому періоді.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні проблем функціонування міжнародних фінансових центрів відіграють праці зарубіжних вчених. Серед них можна виокремити публікації О.Андерсона, Ф.Броделя, М.Гольдберга, К.Сасакі, С.Сасена, Р.Лі, У.Шмідта-Марведе, Т.Ральфа, К.Фрайса, Л.Чаттерджи та ін. Їх роботи присвячені дослідженню проблем виникнення та розвитку міжнародних фінансових центрів, а також механізму їх функціонування.

Різні аспекти функціонування світового фінансового середовища розкриті також і у роботах сучасних вітчизняних науковців: В.Андрющенко, О.Білорус, С.Боринця, В.Будкіна, О.Гаврилюка, А.Гальчинського, В.Геєця, А.Даниленка, Л.Кістерського, В.Клочка, Д.Лук'яненка, В.Новицького, Ю.Пахомова, О.Плотнікова, А.Поручника,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

О.Рогача, А.Рум'янцева, В.Сікори, В.Степаненка, В.Федосова, А.Філіпенка, О.Шарова, О.Ширковка та ін.

Проте, проблеми конкурентоспроможності світових фінансових центрів в сучасних умовах є недостатньо висвітленими у наукових роботах вітчизняних та іноземних вчених та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є визначення факторів конкурентоспроможності світових фінансових центрів в посткризовий період.

Для досягнення даної мети були поставлені наступні завдання: 1) оцінити сучасні тенденції розвитку фінансових центрів та 2) виявити основні фактори їхньої конкурентоспроможності в середньостроковому періоді.

Глобальна фінансова криза 2008-2009 рр. мала надзвичайний вплив на економіку США та країн Європи. Проте, вплив її на розподіл фінансових ресурсів між основними фінансовими центрами не був таким однозначним. Традиційні фінансові центри США та ЄС зуміли зберегти свої сильні позиції та продовжують надавати приблизно три чверті світових фінансових послуг, хоча загальний рівень активності в багатьох сегментах фінансової системи суттєво скоротився.

Так, сьогодні більше 60% глобальних банківських активів, як і раніше зосереджені у фінансових центрах США та ЄС. Разом вони контролюють більше 75% доходів від інвестиційно-банківських послуг [1, с. 9].

Крім того, маючи частку більше 75% світової капіталізації фондового ринку, фондові біржі США, ЄС, Японії, Гонконгу і Сінгапуру, як і раніше домінують (рис. 1.). Проте, їх частка у 2000 р. за цим показником складала 90% світової капіталізації, а частка у глобальному обсязі торгівлі акціями складає 79%, що засвідчує їх домінуючу позиції в якості ключових торговельних центрів в усьому світі [2, с. 5].

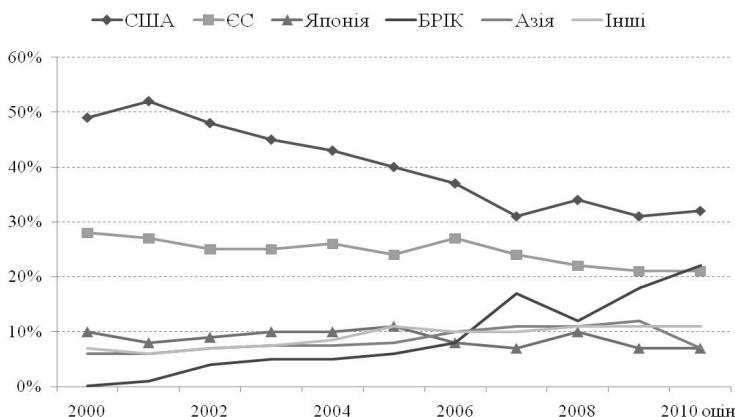


Рис. 1. Частка капіталізації фондових ринків у світовому обсязі капіталізації, %, 2000-2010

Джерело: складено автором за даними Світової федерації бірж [3]

Водночас, понад 70% всіх приватних та державних боргових цінних паперів і майже 80% усіх похідних боргових цінних паперів зареєстровані в традиційних фінансових центрах США та ЄС. Майже три чверті всіх нових міжнародних боргових цінних паперів емітовані в Нью-Йорку або у великих фінансових центрах Європи [1, с. 10-15].

Операції на валютному ринку як і раніше сконцентровані в Лондоні і Чикаго (разом частка складає приблизно 50% світової торгівлі). 70% всіх валютних угод з похідними інструментами здійснюються в США та ЄС [4].

Водночас, слід зауважити, що останнім часом традиційним фінансовим центрам в Європі та Америці все частіше кидають виклик конкуренти з країн, що розвиваються. Наприклад, частка фінансових центрів США та Європи у світовій капіталізації фондового ринку істотно знизилася з 78% в 2001 році до 50% у 2009 році, а його частка у біржовій торгівлі скоротилася з 86% до всього лише 70% за той же період часу [3]. Вражаюче зростання розвитку фондових ринків спостерігалось у країнах БРИК (більше 40% на рік), у той час як розвиток фондових ринків ЄС та США має спадаючі тенденції [рисунок 2]. Крім того, частка країн БРИК за показником кількості компаній, що знаходяться в лістингу, зросла з трохи більше 2% у 2000 р. до 22% у 2010 р. [3]. Більше половини IPO які відбулися в світі у 2009 році були здійснені лише в одному Китаї. Аналогічним чином, частка Азії в обсязі загальних інвестиційно-банківських доходів збільшилася з 13% в 2000 р. до більш ніж 20% в 2009 р. [3].

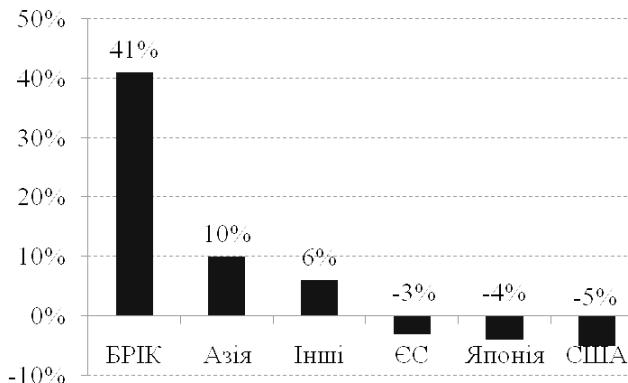


Рис. 2. Рівень середньорічного зростання частки капіталізації, %, 2000-2009

Джерело: складено автором за даними Світової федерації бірж [3]

У світлі цих довгострокових тенденцій, очевидно, що традиційні фінансові центри, в тому числі в Нью-Йорку, Лондоні, Парижі, Цюриху, а також у Гонконгу та Сінгапурі, зазнають все більшого тиску з боку фінансових центрів країн, що розвиваються, в першу чергу з країн БРИК.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Такі тенденції мають вплив і на конкурентні позиції основних фінансових центрів по всьому світу. Традиційні фінансові центри нарощували свої позиції протягом десятиліть, неодноразово займаючи верхні рядки у рейтингу фінансових центрів за їх міжнародною конкурентоспроможністю. Згідно Глобального індексу фінансових центрів, що складається лондонською компанією Z/Yen, у 2010 р. рейтинг конкурентоспроможності фінансових центрів включає до Топ-10 фінансові центри Лондона, Нью-Йорка, Гонконгу, Сінгапура, Токіо, Чикаго, Цюриха, Женеви. Інші фінансові центри в країнах з розвиненою економікою, такі як Сідней, Торонто, Франкфурт, Бостон, Сан-Франциско, Вашингтон, Люксембург, Париж та Ванкувер входять до числа Топ-25 [Таблиця 1].

Таблиця 1. Рейтинг сорока найбільших фінансових центрів світу

Місце у рейтингу	Фінансовий центр						
1	Лондон	11	Франкфурт	21	Ванкувер	31	Единбург
2	Нью-Йорк	12	Торонто	22	Джерсі	32	О-в. Мен
3	Гонконг	13	Бостон	23	Мельбурн	33	Амстердам
4	Сінгапур	14	Шеньчжень	24	Сеул	34	Катар
5	Токіо	15	Сан-Франциско	25	Монреаль	35	Гамільтон
6	Шанхай	16	Пекін	26	Гернсі	36	Кайманові острови
7	Чикаго	17	Вашингтон	27	Мюнхен	37	Стокгольм
8	Цюрих	18	Паріж	28	Дубаї	38	Веллінгтон
9	Женева	19	Тайбей	29	Дублін	39	Мадрид
10	Сідней	20	Люксембург	30	Осака	40	Брюссель

Джерело: The Global Financial Centres Index 8 [1]

Ані розташування, ані рейтинги конкурентоспроможності цих центрів суттєво не змінювались за останні роки. Водночас, нові фінансові центри, такі як Дубаї, Сеул, Пекін, Шеньчжень та Шанхай значно поліпшили свої глобальні рейтинги з початку 2007 р., займаючи 28, 24, 16, 14 та 6 місця, відповідно, у глобальній таблиці рейтингу.

Водночас, аналіз табл.1. дає можливість зробити наступні висновки:

1. Не дивлячись на те, що традиційні фінансові центри все ще займають найвищі рядки рейтингу конкурентоспроможності, деякі фінансові центри країн, що розвиваються також входять до складу лідерів за конкурентоспроможністю (Шанхай, Пекін і Дубаї).

2. Європейські фінансові центри, в цілому, мають нижчі рейтинги. Так, Лондон, Паріж, Мадрид, Мілан, Франкфурт, Амстердам втрачають позиції в порівнянні з іншими розвиненими фінансовими центрами та центрами, що розвиваються. Крім того, в цих центрах також немає потенційних можливостей для подальшого підвищення їхньої конкурентоспроможності.

З настанням фінансової кризи у розвитку світових фінансових центрів настала тимчасова пауза. Показники розвитку основних сегментів ринку суттєво знизились.

Розвинені учасники ринку частково втратили свої позиції, а державні службовці працюють в напрямку реформування політики регулювання та контролю фінансових ринків. Всі ці фактори суттєво впливають на конкурентоспроможність фінансових центрів.

Потрібно відзначити, що остаточний вплив кризи залишається на даний момент невизначенним. Розвиток у посткризовий період (квітень-серпень 2010) показує, що фінансові ринки можуть відновитись відносно швидко від важких потрясінь періоду з 2007 по 2009 рр.. Фондові ринки, капітал та рентабельність ключових міжнародних банків почали покращуватись. В цілому, показники розвитку найважливіших сегментів фінансової системи в середині 2010 р. відповідали своїм доクリзовим значенням. Проте, ще невідомо чи відзначає цей підйом подолання кризи, чи буде реверсія в найближчі роки [2, с. 4].

У світлі цих факторів невизначеності, виникає питання, що буде чинниками конкурентоспроможності фінансових центрів в посткризовому періоді.

Фахівці виділяють чотири основних фактори, які будуть впливати на розвиток фінансових центрів у середньостроковій перспективі: розмір фінансових центрів, багатополярність світового фінансового ринку, регіоналізація фінансових центрів, регулювання фінансових ринків [2, с. 1].

Дослідники теоретичних підходів, що вивчали важливість місця розташування, розповсюдженості та розмірів фінансових центрів, вже неодноразово підкреслювали вирішальне значення їх близькості до реальної економічної діяльності в якості найбільш важливого фактору, що визначає розвиток фінансових центрів. Фінансова криза, не змінила взаємозв'язку між фінансовими центрами та економіками, що прилягають до них, як і принципово не змінила економічний потенціал країн з розвиненою економікою в світі. Таким чином, можна припустити, що традиційні глобальні світові фінансові центри – Лондон, Нью-Йорк, Гонконг і Сінгапур – залишаться оплотом глобальних фінансів і після кризи.

У більш довгостроковій перспективі фінансовим центрам, що розвиваються, особливо в Азії, ймовірно, вдасться покращити свої масштаби діяльності, що допоможе їм наблизитися до числа світових лідерів. Цьому, зокрема, посприяють зростаючі тенденції розвитку та конкурентоспроможності азійських економік, які спостерігаються з 1990 р. Важливо відзначити, що криза в дійсності може прискорити цю тенденцію. Оскільки частка ринків, що розвиваються у світовій економіці зростає, їх потенціал в якості фінансових ринків також зростає. Так, загальна частка США та ЄС у світовому ВВП знизилася з двох третин у 1990-х роках до майже 50% у 2009 р.. І навпаки, частка важливих ринків, що розвиваються, таких як Китай, Індія, Бразилія, Росія та країн Перської затоки, зросла швидко протягом останніх десяти років. Прогнозується, що економіки країн Азії будуть продовжувати зростати з темпами вище 8% в рік у середньостроковій перспективі, економіки країн Близького Сходу на рівні біля 5%, а в Латинській Америці – 4%, тоді як країни з розвиненою економікою навряд чи зможуть перевищити 2% поріг зростання [2, с. 3-5].

Прогрес, досягнутий окремими країнами, однак, не може означати, що фінансовим центрам, які розвиваються, не належить пройти довгий шлях, щоб досягти критичних обсягів ліквідності, рівня зрілості, широти вибору продукту, ємності та стабільності ринкової інфраструктури та нагляду за ринком з боку регулюючих і контролюючих органів, які були досягнуті в Лондоні, Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Франкфурті і Парижі протягом багатьох років. Тим не менш, можна з упевненістю чекати, що такі центри, як Шанхай, Мумбаї, Дубаї та інші будуть мати сильні регіональні і, можливо, глобальні позиції протягом наступного десятиріччя [2, с. 6-7].

Крім того, під час фінансової кризи можна було спостерігати тенденцію до певної ренаціоналізації на фінансових ринках. З метою зниження ризику багато з учасників ринку скоротили зовнішньоторговельні операції і транскордонні угоди та повернулись до національних ринків для кредитування та фінансування. Така ренаціоналізація мала різні прояви, в тому числі, скорочення транскордонних обсягів кредитування, зниження вимог банків ЄС до банків третіх країн, значне зниження транскордонних злиттів та поглинань тощо. Таким чином, можна зробити висновок, що принаймні протягом перехідного періоду така тенденція до ренаціоналізації буде продовжуватись. Як результат, нового імпульсу отримає розвиток національних та регіональних фінансових центрів, які перебували у занепаді через зростання конкурентного тиску з боку міжнародних фінансових центрів. Проте, невідомо чи така тенденція матиме короткостроковий характер чи стане визначальним фактором розвитку фінансових центрів у майбутньому [2, с. 8-9].

Забезпечення нормативно-правової бази, з метою підвищення фінансової стабільності і сприяння підвищенню ефективності ринку та інновацій буде ключовим фактором, що визначатиме конкурентоспроможність фінансових центрів в середньостроковому періоді.

Ефективне регулювання, спрямоване на забезпечення стабільності фінансової системи є одним з найголовніших напрямків економічної політики, та необхідною умовою для учасників ринку при виборі бізнес середовища. Крім того, нормативно-правова база також сприяє підвищенню ефективності ринків та створює умови для інноваційної діяльності. Одним з основних результатів фінансової кризи стало те, що посилився контроль з боку фінансових регуляторів до нерегульованих ринків та продуктів, які могли виникати в міжнародних фінансових центрах, що не дотримувались міжнародних норм щодо оподаткування, відмивання грошей, корупції, фінансування терористичної діяльності тощо. Це знаходить відображення в рішеннях «Великої двадцятки» щодо мінімізації регуляторних розбіжностей по всьому світу та посиленні роботи у напрямку суворого дотримання міжнародних стандартів [5;6]. В результаті, фінансові центри, успіх яких у минулому, в певній мірі, залежав від недостатньо жорсткого регулювання, можуть виявитись неконкурентоспроможними в майбутньому, оскільки посилився тиск з боку міжнародних спостерігачів та регуляторів фінансових ринків.

Фінансова криза матиме значний вплив на розвиток та конкурентоспроможність світових фінансових центрів в середньостроковому періоді. Основними факторами таких змін будуть: розмір фінансових центрів, багатополярність світового фінансового ринку, регіоналізація центрів, регулювання фінансових ринків. Співвідношення основних сил серед світових фінансових центрів суттєво не зміниться в найближчому майбутньому. Фінансові центри США та Європи зберігатимуть лідеруючі позиції. Водночас, фінансові центри країн БРИК також набиратимуть вагу і поступово складуть конкуренцію сучасним фінансовим гіантам. Водночас, в посткризовий період спостерігається тенденція до ренаціоналізації на міжнародних фінансових ринках, що може вплинути на розвиток національних та регіональних фінансових центрів. Крім того, більш жорсткі вимоги до фінансування та контролю фінансових ринків витиснять з ринку неконкурентоспроможні фінансові центри, що також впливатиме на розподіл сил та конкурентоспроможність основних фінансових центрів в світі.

Література:

1. The Global Financial Centers Index8 [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.zyen.com/GFCI/GFCI%208.pdf>
2. S. Kern. Global Financial Centers After the Crisis/S. Kern// Deutsche Bank Research. – 2010. – EU Monitor 76. – 12 p.
3. World Federation of Exchanges [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.world-exchanges.org/statistics>
4. Foreign Exchange 2010/TheCityUK[Electronic source]. – Mode of access: http://www.thecityuk.com/media/193270/foreign_exchange%202010.pdf
5. Outcomes of the London Summit [Electronic source]/The Official website of the London Summit 2009. – Mode of access: <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/timeline-events/summit-outcomes>
6. Корнєєв В. Антикризові інструменти фінансової стабілізації [Текст]/ В. Корнєєв //Економіка України. – 2009. - №12. –с. 22-34

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються основні групи проблем, які існують в галузі житлово-комунального господарства. Визначено напрями розвитку на сучасному етапі в Україні.

The article examines the main problems in the sector of housing and utilities infrastructure. The basic directions of development are defined at the present stage in Ukraine.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, монополія, природна монополія, конкуренція, тарифи.

Keywords: housing and utilities infrastructure, monopoly, natural monopoly, competition, tariffs.

Розвиток національної економіки за останнє десятиріччя характеризується складністю та нестабільністю. Процеси, які відбувалися, не тільки не сприяли позитивним зрушенням в Україні, а й поставили велику кількість вітчизняних підприємств на межу банкрутства. Кризові явища, безумовно, вплинули і на функціонування галузі житлово-комунального господарства (ЖКГ), яка є однією із пріоритетних складових національної економіки. З огляду на весь спектр проблематики, особливої актуальності набуває питання дослідження стану галузі ЖКГ, оськільки її діяльність орієнтована на забезпечення відповідних умов життя населення та безпеки нації в цілому. Все це зумовлює необхідність комплексного аналізу стану житлово-комунального господарства з урахуванням галузевої специфіки.

Розглядаючи житлово-комунальне господарство як значну структурну одиницю національної економіки, слід пам'ятати, що воно має свої особливості функціонування, зокрема:

по-перше, специфіка галузі пов'язана з її багатоелементністю та комплексністю, яка характеризується великою кількістю підгалузей, що входять до її складу: житлове господарство, комунальна енергетика, міський електротранспорт, дорожнє господарство, санітарне очищенння міст (вуличне прибирання, будинкова очистка з утилізацією твердих побутових та харчових відходів), зелене господарство, ремонтно-будівельне виробництво, монтаж, капітальний ремонт та експлуатація ліфтового господарства, власна промисловість і капітальне будівництво, проектні, конструкторсько-технологічні та науково-дослідні роботи, технічна інвентаризація основних фондів тощо [2, с.10];

по-друге, житлово-комунальне господарство представлене природними монополіями, основну частку в структурі яких складають ринки послуг централізованого тепlopостачання, водопостачання та водовідведення [1, с.67]. Ефективне функціонування природних монополій у сфері комунального господарства є

необхідною умовою та запорукою підвищення якості надання послуг та задоволення потреб населення.

Проблемам функціонування природних монополій і методам підвищення їх економічної і фінансової стабілізації приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, В. Гавриленко, В. Геєць, І. Лукінов, Г. Філюк, Т. Футало та інші. Проте, на сьогодні в Україні існує чимало невирішених проблем у сфері розвитку ЖКГ, що зумовлює актуальність статті.

Метою статті є аналіз існуючих проблем в житлово-комунальному господарстві та окреслення перспектив його подальшого розвитку в Україні.

Фактично, на сучасному етапі у галузі ЖКГ існує дві групи проблем: технологічні та економіко-правові. Серед ключових технологічних проблем, насамперед, необхідно виділити такі:

1. Зношеність основних фондів, яка на кінець 2010 року становила 65-70% [3]. Це, насправді, вражаюча цифра, яка свідчить про те, що основні фонди не оновлюються протягом багатьох років. Зазначимо, що у Загальнодержавній Програмі реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки, затверджений Законом України від 11 червня 2009 року N 1511-VI вказано, що кожен третій житловий будинок потребує капітального ремонту. В аварійному стані перебуває більше третини водопровідно-каналізаційних та теплових мереж, близько 30% тепlopунктів, понад 20% мостів та шляхопроводів. Потребує заміни 87% рухомого складу міського електричного транспорту, 70% автотранспорту, який використовується у сфері благоустрою, близько 40% насосного обладнання та котлів, понад 20 тис. ліфтів тощо. Нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів не сприяє вирішенню існуючих проблем в галузі, а їх неефективне використання та відсутність дієвого механізму залучення додаткових коштів не можуть забезпечити технічного переоснащення комунальної інфраструктури. Вирішенню цих проблем, безперечно, допоможе удосконалення підходів до фінансового забезпечення виконання Програми, приведення її у відповідність із загальнодержавними пріоритетами, дотримання ефективного використання бюджетних коштів під час реалізації державної політики розвитку ЖКГ, розробка ефективних механізмів залучення позабюджетних коштів, зокрема коштів міжнародних фінансових установ та організацій, реформування житлово-комунального господарства [10].

2. Застарілість виробничих технологій, яка, в свою чергу, призводить до значних витрат води та теплової енергії. Наприклад, тепловтрати під час транспортування досягають 40%; середня величина втрат води в мережах становить 38,5%, а в деяких регіонах перевищує 50% [4; 5, с.61].

3. Щорічне зростання аварій на тепломережах та водопроводах комунального господарства. Наведемо деякі факти: якщо, наприклад, на початку 90-х років у середньому по Україні на 100 км комунальних мереж припадало 30-40 аварій, то на кінець 2010 р. цей показник збільшився до 10-20 на мережах теплового постачання, та до 180 аварій на 100 км водопроводу. Свій експлуатаційний термін відпрацювали 26%

водопровідних мереж, в аварійному стані знаходяться 34% каналізаційних мереж, 49% магістральних та 43% теплових мереж [4]. Як приклад, наслідком цієї ситуації була масштабна катастрофа у місті Алчевську, коли взимку лікарні, дитсадки, школи залишилися без опалення та води. Під загрозою опинилося здоров'я і життя тисяч громадян України. При цьому, ці окремі явища можуть перетворитися на закономірність, оскільки вся галузь житлово-комунального господарства знаходиться в аварійному стані.

Ситуація, що склалася у сфері ЖКГ не є простим результатом тільки технологічних проблем. Очевидно, вона є наслідком наявності в галузі економіко-правових негараздів. Зокрема, однією з головних причин таких негараздів у галузі житлово-комунального господарства є, безумовно, недосконалість нормативно-правової бази, адже саме вона являється регулятором економічних відносин у цій сфері. На сьогодні майже всі закони, які прийняті і діють у вищезгаданій сфері, не є досконалими. Якщо проаналізувати діюче законодавство, то можна зробити висновок, що більшість нормативно-правових актів спрямована на вирішення поточних проблем галузі, таких, як –реструктуризацію боргів, соціальній захист населення, регулювання тарифів і т.д. Але для того, щоб досягти реальних зрушень у сфері ЖКГ, цих заходів недостатньо, оскільки галузь потребує реального переоснащення основних фондів, капітального ремонту та якісної заміни водо- та тепломереж. Цілком зрозуміло, що на вирішення цих проблем необхідні значні фінансові ресурси.

Розроблена дієва нормативно-правова база має не тільки забезпечити регулювання відносин у цій сфері, але й сприяти приходу у галузь реальних інвесторів, які б не боялися вкладати кошти у її розвиток і були впевнені в тому, що ці кошти їм повернуться. Залучені інвестиції у сферу ЖКГ забезпечать оновлення значної частини виробничих фондів, а відтак, й забезпечать значну економію витрат водо- та теплоенергії. Інвестором може виступити як держава, так і бізнес-структурі. На думку Федоренка В.Г., малоефективне проведення інвестиційних процесів в Україні та повільне і деформоване втілення новітніх технологій призведе до негативних виробничих та соціальних наслідків, які можуть перетворитися в загрозу національної безпеки [6].

Не менш проблемним аспектом у галузі залишається високий рівень монополізації сфері надання послуг та низький розвиток конкуренції у даному секторі. З огляду на це, держава повинна всіляко підтримувати та розвивати конкурентне середовище у цій сфері, оскільки це один із перспективних шляхів розвитку галузі. При цьому варто враховувати позитивний досвід європейських країн. Наприклад, свого часу, деякі країни надали можливість приватним структурам надавати навіть ті комунальні послуги, які належать до сфери впливу природних монополій. Так, у 1989 році уряд Великобританії передав приватним компаніям усі системи постачання питної води та системи каналізації. В свою чергу, приватні фірми, залучили інвестиції для впровадження сучасних технологій обробки питної води та очищення стічних вод, а також створили стимули для працівників підприємств до ефективної праці. Ці заходи

дали змогу не тільки суттєво скоротити втрати води та споживання електроенергії, а й забезпечити цілодобове водопостачання у всій країні і дотримуватися стандартів Європейського союзу щодо якості питної води та очищення стічних вод [7].

Як показує практика, конкуренція завжди була і залишається рушійною силою економічного прогресу. Тому, одним з головних завдань держави має бути забезпечення реального впливу конкуренції на економічні процеси, контроль за діяльністю монополістичних структур щодо якості надання послуг, а також цін на них. На нашу думку, необхідно кардинально змінити підходи до вирішення проблеми монополізму у сфері ЖКГ, що повинно передбачати наступні заходи:

по-перше- використовувати передовий досвід розвинених країн у даній галузі. Як згадувалося раніше, у більшості з них існують тисячі приватних малих підприємств, які співпрацюють із споживачами на основі прямих договорів, де чітко прописані вимоги замовників до якості та строків проведення певних видів робіт та послуг;

по-друге- створювати умови для появи таких приватних підприємств, які будуть готові надати споживачам якісні послуги. Конкуренція буде спонукати такі підприємства до вдосконалення якості робіт, оскільки від цього залежатиме їх прибуток. Така практика є важкою необхідною для України, оскільки виникне ефективне ринкове середовище, монополісти не зможуть диктувати свої умови, а договірні ціни будуть влаштовувати переважну більшість як виконавців, так і споживачів [8, с.78];

по-третє - використовувати можливості громадських організацій та органів місцевого самоврядування для проведення моніторингу діяльності господарюючих суб'єктів у даній сфері з метою визначення реально існуючих проблем у житловому та комунальному господарстві.

Ще однією важливою проблемою є непрозорий та недосконалій механізм формування цін та тарифів на послуги ЖКГ. Очевидно, що більшу частку на ринку надання послуг у житлово-комунальному секторі займають природні монополії, а отже, суспільство не в змозі прослідкувати економічну обґрунтованість цін і тарифів. Це пояснюється відсутністю соціальних державних стандартів. Ціни на послуги невпинно зростають, а рівень доходів населення є дуже низьким. Парадоксальним є те, що урядовці не можуть чітко роз'яснити, за які саме послуги сплачує населення. Експерти Фонду національної безпеки у своїх дослідженнях наголошують, що починаючи з моменту отримання незалежності, щороку вартість послуг зростала практично на 50%. Якщо в 1991 р. українці сплачували за послуги ЖКГ лише 10% від їх вартості, то вже до 1998 р. вони стали оплачувати їх повністю. Нещодавно Уряд України прийняв рішення про поетапні зміни комунальних тарифів протягом 2011р., в залежності від ситуації на ринку комунальних послуг. Згідно з цим рішенням з 1 лютого 2011р., тарифи для населення на холодну воду та водовідведення зросли на 10-18%, і, відповідно, з 1 березня 2011р. збільшилася вартість гарячої води та її відвведення – в середньому на 23-28% порівняно з січневими тарифами. Ціни на тарифи збільшилися не тільки у столиці, а й по всій Україні. Офіційною причиною зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, а саме на теплопостачання та гарячу воду, є збільшення цін на

природний газ на 50%. Насправді ж підвищення житлово-комунальних тарифів у 2011р. буде наймасштабнішим за п'ять останніх років. До цього найбільше підвищення відбулось у 2006 — на 66,5% [10]. За даними Держкомстату України можна проаналізувати, як змінювались основні види тарифів протягом останніх п'яти років (табл. 1).

Таблиця 1. Індекс споживчих цін на житлово-комунальні послуги(до грудня попереднього року) у 2006-2010 рр.

Показник	Вага в ІСЦ у 2010 році, %	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до2005,%
Загальний ІСЦ	100	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	194,5
Житлово-комунальні витрати, у т.ч.	10,805	166,5	112,3	128,2	108,2	113,8	295,2
Кварт. плата	1,027	149,2	123,1	135,7	124,9	104,4	325,0
водопостачання	0,592	150,0	117,8	140,6	127,9	106,4	338,1
Водовідведення	0,274	162,0	118,3	145,1	140,3	107,1	417,8
Електроенергія	1,406	156,1	100,0	100,0	100,0	100,1	156,1
Природний газ	1,743	180,6	100,0	154,1	100,0	150,0	417,5
Гаряча вода, центральне опалення	2,399	214,6	115,1	130,7	106,7	106,2	365,8
Утримання і ремонт житла	1,409	115,5	111,0	120,1	105,9	102,2	160,9

Розраховано за даними Державного комітету статистики України.

Слід зазначити, що індекс споживчих цін за попередні п'ять років зростав у півтора рази швидше, ніж загальний індекс споживчих цін (табл.). Найбільше зростання тарифів спостерігається на природний газ і водовідведення (майже в 4,2 рази), найменше — на електроенергію (у 1,56 рази) [10]. На сьогодні, однією з причин такого стану є різке посилення інфляції. Але основними причинами підвищення тарифів стали збільшення ціни на газ, а також спроба урядовців привести ціни та тарифи до економічно обґрунтованих, оскільки, за їх словами, тарифи не покривають собівартості наданих послуг.

Таким чином, підводячи підсумки, зазначимо, що галузь житлово-комунального господарства, яка потерпає від серйозних негараздів є однією з найважливіших сфер діяльності у секторі національної економіки. Зокрема, всі проблеми, що існують в галузі, мають системний, та взаємопов'язаний характер, за якого одна проблема зумовлена іншою. Всі спроби, які Уряд України намагався реалізувати для того, щоб забезпечити соціально прийнятний рівень навантаження на бюджети домогосподарств та досягти належної якості надання послуг, не дали позитивних результатів. Вищеперелічені проблеми свідчать про те, що стан галузі ЖКГ з кожним роком стає все більш незадовільним. Тому, з огляду на актуальність і гостроту проблематики, очевидною стає необхідність прийняття радикальних рішень, які б дозволили запобігти наростаючому фізичному руйнуванню інфраструктури галузі ЖКГ. На нашу думку, першочерговим перспективним напрямом підвищення ефективності

функціонування галузі в цілому є її реформування, важливу роль у забезпеченні якого відіграє держава та муніципальні структури. Об'єктивно необхідно умовою подальшого розвитку галузі має стати державна політика реформування, яка спрямує свої дії на створення ефективного механізму застосування інвестицій у сферу комунального господарства, що, в свою чергу, допоможе забезпечити оновлення основних фондів та технічне переоснащення галузі. Ми вважаємо, що саме застарільність технологій привела галузь до межі руйнування.

Оскільки, основними джерелами фінансування галузі залишаються кошти державних та місцевих бюджетів, яких катастрофічно не вистачає, держава повинна знайти альтернативні джерела фінансування, якими можуть слугувати кошти іноземних та приватних інвесторів, кредитні ресурси тощо. Ще одним важливим аспектом має стати забезпечення збалансованого розвитку тепло-, водо-, енерго-, газопостачання та водовідведення. Не менш важливим, на нашу думку, є ефективний контроль за використанням людських, грошових та матеріальних ресурсів. Тому держава повинна впровадити дієві механізми реалізації контролюючих функцій у сфері житлово-комунального комплексу. Завдяки систематичному проведенню моніторингів органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями буде можливість реально оцінити технічний стан інфраструктури житлово-комунального господарства. Особливо актуальним завданням є вдосконалення нормативно-правової бази та впровадження державних соціальних стандартів. Це стало б гарантам якості надання послуг та, водночас, захистило б права споживачів цих послуг. Розробка комплексної програми переходу до економічно обґрунтованих цін і тарифів та прозорість системи формування тарифів надасть можливість населенню зрозуміти, як розраховуються тарифи і за які послуги вони повинні сплачувати.

Важливого значення набуває поступова демонополізація галузі ЖКГ та створення умов для посилення конкуренції у цьому секторі; започаткування приватних структур для надання певних робіт та послуг.

Література:

1. Базилевич В.Д., Філюк Г.М. Природні монополії: Монографія. – К.: – Знання. – 2006. – 367с.
2. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: Монографія: Харків: - 2009. – 340с.
3. Офіційний сайт Міністерства з питань житлово-комунального господарства України – [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.minjkg.gov.ua/.
4. Напрями реформування житлово-комунального господарства в Україні – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost49527>.
5. Славута О., Матвеєва Н. Обґрунтування інвестиційної складової тарифу на послуги водопостачання // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2009. – №87. – с. 60-65.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

6. Федоренко В.Г. Інвестування [Електронний ресурс] /В.Г. Федоренко // Економіка та держава.- 2010.- № 12- Режим доступу: <http://www.economy.in.ua>.
7. За матеріалами фонду "Демократичні ініціативи" та Української освітньої Програми ринкових реформ - [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.proxima.com.ua>.
8. Волинський Г. Про деякі напрямки реформування житлово-комунального господарства в Україні// Економіка України - 2009. - №11 – с.78-79
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>/
10. Ревенко А. Цінові хіти 2011-го— гречка і нові тарифи ЖКГ [Електронний ресурс] /А. Ревенко // Дзеркало тижня. Україна.- 2011.- № 5.- Режим доступу: <http://www.dt.ua/newspaper/articles/>
11. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства України на 2009-2014 роки» від 24 червня 2004 р. N 1869-IV (із зм. та доп.) - [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙ IPO В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовано доцільність виходу українських компаній-емітентів на іноземні фондові ринки для залучення інвестиційного капіталу. В статті розглянуто основні тенденції інтернаціоналізації капіталу через процеси IPO.

The expediency of an exit of the Ukrainian companies – emitters on the foreign share markets is proved with the purpose of attraction of the investment capital. The article depicts the priority directions of global flows of capital through the IPO processes.

Ключові слова: розміщення акцій, інвестиції, міжнародні фондові біржі, емітенти, капітал.

Keywords: *public placement, investments, international stock markets, issuers, capital.*

Останні десятиліття двадцятого століття були позначені процесами глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство. Проблема теоретичного обґрунтування щодо первинного публічного розміщення акцій українськими компаніями є надзвичайно актуальну, новою і достатньо не дослідженою вітчизняною вченовою економічною наукою. Первинні розміщення акцій сприяють входженню компаній в інтернаціональний простір через взаємодію з міжнародними фондовими ринками, отримання доступу до новітньої інформації та можливості максимально розширити коло інвесторів.

Механізму інтернаціоналізації публічного розміщення акцій присвячена певна кількість наукових праць у світовій економічній літературі. Так, теоретичні підходи до аналізу цього явища розроблені у працях Дж. Ріттера, Ф. Корнеллі, Ч. Хсуана, Дж. Аркебауера, М. Бріннана, Дж. Франкса, Ц. Казерера, Д. Шірека, С. Перістіані, С. Гвардіна, А. Лукашова, А. Могіна та інших вчених-економістів. Дослідження ж українських вчених обмежуються лише невеликою кількістю авторів, а саме, Сороки М. В., Мозгового О. М., Забарного К.А., Грозного І.С., Коверга С.В. Існує чимало моментів, які потребують деталізації та пояснення щодо преваг та недоліків, та перспектив IPO для країн з переходною економікою.

Метою роботи є визначення сутності процесів IPO в трансформаційній економіці. Інтеграція українських компаній на світові фондові ринки. З'ясування перспектив інтернаціоналізації розвитку IPO в Україні.

Останні десятиліття двадцятого століття були позначені процесами глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство. В сучасному суспільстві, коли наша держава виходить на один рівень з розвиненими країнами, а її економіка розвивається по ринковому типу, дуже важливо чітко уявляти, що є основними джерелами формування фінансових ресурсів компаній та механізми діяльності ринків капіталу. Зростання компаній в умовах конкуренції неможливе без вдосконалення технології, поліпшення параметрів продукції, підвищення ефективності управління. Це звичайний набір інвестиційних проектів, який провадить будь-яка компанія, що розвивається. Всі

вони потребують фінансування, а кількість коштів, яку може вилучити з обігу порівняно невелика компанія, завжди обмежена. Власних коштів, як правило, недостатньо навіть при непоганій рентабельності бізнесу. Для того щоб бути конкурентоспроможним, необхідно постійно робити інвестиції у розвиток компанії.

Останнім часом в процесах інтернаціоналізації світового фондового ринку, абревіатура IPO (Initial Public Offering) все частіше з'являється на сторінках ділового преси, згадується в ділових колах, у розмовах співробітників великих компаній. Первинне розміщення акцій (ІРО) вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це одночасно і канал для отримання молодими компаніями додаткового капіталу, і спосіб інвесторів реалізувати прибутки на свої інвестиції.

Основним завданням фондового ринку на даному етапі трансформації економіки України має бути мобілізація тимчасово вільних коштів населення та господарюючих суб'єктів, перерозподіл цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку. З приняттям рішення про вихід на IPO, компанія повинна докорінно змінити не лише свою структуру, а й світогляд та пройти деякі етапи підготовки до первинного розміщення своїх акцій на біржі.

Сьогодні в бізнесі в більшості випадків стратегія розвитку компанії якщо і існує в неформалізованому вигляді і знаходиться переважно в головах у власників бізнесу. Для потенційного інвестора цього недостатньо. Йому необхідно бачити перспективи розвитку бізнесу, маркетингові і виробничі плани, обґрунтовані і взаємопов'язані. В розробці стратегії має бути присутня регулярність: як система виробничого планування підприємства проходить цикл „аналіз виконання плану минулого періоду - планування ключових орієнтирів на перспективу - формування звіту про виконання плану”, так і стратегічний план повинен періодично коригуватися відповідно до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Інвестиційна програма має бути пов'язана за обсягами фінансування, об'єктами, термінами і умовами зворотності. Популяризація проведення IPO українськими компаніями призведе до сприяння інтернаціоналізації та підвищення ліквідності фондового ринку, також зростання капіталізації компаній [1]. Щодо інвестиційного меморандуму, то він має містити аналіз ризиків, заснований на даних про виконання інвестиційних планів минулих періодів. Така докладна інформація потрібна в першу чергу портфельному або стратегічному інвестору. Широке коло дрібних інвесторів влаштує кваліфіковано складений річний звіт, аби він відповідав на поставлені питання і мав стабільну рік у рік структуру інформації. Весь процес підготовки і реалізації первинного публічного розміщення акцій на міжнародному фондовому ринку повинен включати вартість власного бізнесу, це і аналіз вартості власного капіталу з вартістю залученого капіталу, які ризики є перед компанією економічні, галузеві, політичні. Процес визначення вартості бізнесу можна подати у вигляді такої зручної схеми, що зображенено на рис. 1.

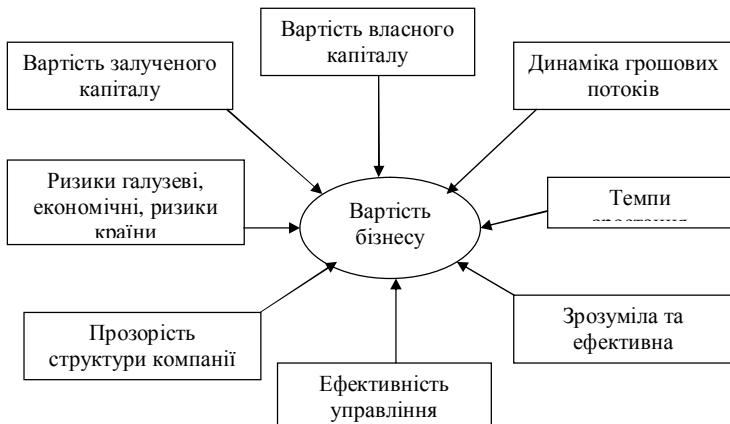


Рис. 1. Вплив якісних показників на вартість бізнесу

Джерело: за даними Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов [2].

Процеси інтернаціоналізації розширяють масштаби транснаціональної взаємодії, мотивація якої визначається розвитком великого бізнесу. Вихід українських компаній на міжнародні фондові ринки через операції IPO дозволяє розширити та поглибити світовогосподарські зв'язки завдяки підвищенню міжнародної мобільності капіталу. Переважаючим фактором стає володіння інформацією і розподіл однорідних за типом та якістю товарів та послуг у світовому масштабі, поширюється стандартизація і глобальна раціоналізація виробничо-технічних і маркетингових опрецій.

Іноземні інвестори диверсифікують свої ризики за межами вітчизняного ринку і отримують доступ до можливостей отримання прибутку у всьому світі. Фінансова глобалізація зв'язана перш за все з ринковими цінними паперами, що обертаються на фондовому ринку. Цінні папери більш гнучкий інструмент мобілізації капіталу, ніж прямі інвестиції. Важливою умовою експорту капіталу є також соціальна і політична стабільність у країні, яка приймає іноземний капітал, наявність прийнятної правової бази, відповідність правил обліку і здійснення ділових операцій відповідно до міжнародних стандартів. Без створення солідних вільних фінансових ресурсів у певному колі країн фінансова глобалізація розвиватися не може. Експорт капіталу це найбільш надійний в нинішніх умовах засіб підйому економіки відсталих країн. Процес інтернаціоналізації на міжнародних фондових ринках більш детально показаний на рис. 2.

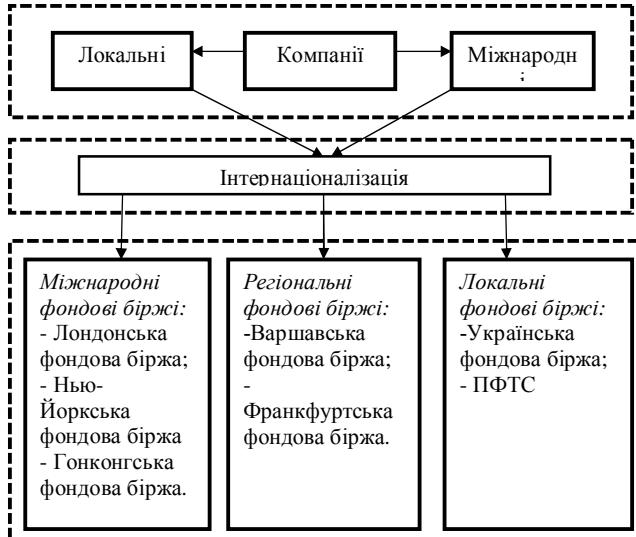


Рис. 2. Процеси інтернаціоналізації на міжнародних фондових ринках

Джерела: розроблено автором самостійно на основі опрацьованих джерел [3; 4].

Аналіз світового досвіду проведення IPO дає нам змогу сформулювати основні тенденції ринку IPO:

- Глобалізація світових ринків капіталу. В період 2005 – 2007 років первинні розміщення акцій на відкритому ринку проводилися в 70 країнах і багато хто з цих компаній були міжнародними. Активність у сфері IPO у великий мірі свідчить про зміну ситуації в світовій економіці. Наприклад, з двадцяти найбільших IPO 2005-2007 років лише декілька було проведено на фондовому ринку США. Це кидає виклик стаїй думці, що акції компаній, що досягла певного розміру, повинні обов'язково котируватися в США, щоб привернути значний обсяг капіталу.
- Збільшена активність ринків, що розвиваються. Кількість IPO компаній країн, що розвиваються, зокрема Китаю і Росії, тісно пов'язано з глобалізацією. IPO перестали бути прерогативою розвинених економік США, держав Західної Європи і Азії, як це було ще 3-4 роки тому. Відбувається зсув балансу у бік ринків, що ростуть. В період 2007 року не менше 29 країн, включаючи Бразилію, Індію, Ізраїль, Казахстан, Малайзію, Польщу, Саудівську Аравію, Південну Корею і ОАЭ, подолали рубіж в \$1 млрд.
- Велика кількість міжнародних розміщень. Компанії продовжують розглядати можливості проведення IPO за кордоном, як наслідок — в 2005 р. збільшилася кількість міжнародних розміщень. Найбільш популярним місцем проведення таких операцій стали фондові біржі Лондона, США, Гонконгу. У 2005 році 154 компаній

вирішили розміщуватися за кордоном, що набагато більше відповідного показника 2004 р. (117 компаній). [5].

Найбільший досвід у проведенні IPO мають фондові біржі Західної Європи, США і Китаю, на які переважно і припадає більша частина світових IPO в кількісному і грошовому вираженні.

Дедалі помітнішою на світовому ринку IPO стає роль китайського фондового ринку, а саме Гонконгівської та Шанхайської бірж. Це пов'язано з тим, що за період 2005-2010 у країні було проведено низку великих первинних публічних розміщень акцій, які за обсягом перевищують IPO у США і Європі. Протягом 2005-2010 років компанії з Китаю залучили близько 46 млрд. дол., що значно більше ніж на американському ринку IPO. Найбільші первинні публічні розміщення акцій у світі показані більш детально у табл. 1.

Таблиця 1. Найбільші IPO в історії (станом на 2010 рік)

	Назва компанії	Галузь	Країна	Залучені кошти, млн.дол.	Андеррайтер
1	Agricultural Bank of China (AgBank)	Banking&Finace	China	\$22,1	Goldman Sachs Group, J.P.Morgan Chase; Macquarie Group, China International Capital; Deutsche Bank AG.
2	Industrial&Commercial Bank of China Ltd.	Banking&Finace	China	\$21.9	Goldman Sachs
3	NTT Mobile Communications Network Inc.	Telecommunication	Japan	\$18.38	-
4	Visa	Financial-Misc Services	United States	\$17.86	J.P. Morgan
5	ENEL SpA	Utility-Electric	Rome, Italy	\$16.45	Merrill Lynch
6	Deutsche Telekom	Telecomm-Svcs	Bonn, Germany	\$13.03	Goldman Sachs
7	Bank of China Ltd.	Finance	China	\$11.15	
8	Rosneft Oil Company	Oil	Russia	\$10.67	J. P. Morgan Europe Limited
9	AT&T Wireless Group	Telecomm-Cellulr	United States	\$10.62	Goldman Sachs
10	Telstra Corp. Ltd.	Telecomm-Svcs	Australia	\$9.99	-
11	China Construction Bank Corporation	Finance	China	\$9.23	-
12	Kraft Foods	Food-Misc	United States	\$8.68	Credit Suisse
13	France Telecom	Telecomm-Svcs	Paris Cedex	\$7.29	Merrill Lynch

	Назва компанії	Галузь	Країна	Залучені кошти, млн.дол.	Андеррайтер
1	Agricultural Bank of China (AgBank)	Banking&Finace	China	\$22,1	Goldman Sachs Group, J.P.Morgan Chase; Macquarie Group, China International Capital; Deutsche Bank AG.
2	Industrial&Commercial Bank of China Ltd.	Banking&Finace	China	\$21.9	Goldman Sachs
3	NTT Mobile Communications Network Inc.	Telecommunication	Japan	\$18.38	-
			15		
14	Telstra Corporation	Telecomm-Svcs	Melbourne, Victoria	\$5.65	Credit Suisse
15	Swisscom	Telecomm-Svcs	Bern, Switzerland	\$5.58	Warburg Dillon Read

Джерело: за даними Renaissance Capital IPOhome.com [6].

Важливу роль в ході IPO грають особливості фондового ринку і регулювання. З одного боку, існують строго регламентовані ринки США, держав Західної Європи і Японії, з іншою — слабо регульовані фондові біржі деяких країн, що розвиваються. Навряд чи хто-небудь з американських інвесторів в жовтні 2007-го, коли індекс Dow Jones був вищий 14 тисяч пунктів (6 жовтня — 14164,5 — історичний максимум) [7], міг припустити, що менш ніж через півтора роки він буде менше 7000. Але саме це і відбулося. Лише за тиждень Dow Jones знизився на 6,1%, при цьому з легкістю подолав психологічний рубіж в 7000 пунктів і до закінчення тижня склав 6626. Останній раз цей барометр американського фондового ринку знаходився на такому низькому рівні в січні 1997 року. Англійський FTSE 100 впав на 7,8% і опинився на рівні 1996 року. Японський NIKKEI 225 знизився на 5,2% і знаходиться на рівні початку восьмидесятих років. Глобальний індекс за MSCI World (розраховується виходячи з динаміки вартості акцій 1742 компаній з 23 країн світу) зменшився на 6,5%.

За перше півріччя 2010 року на європейських ринках було здійснено 168 IPO на загальну суму 13 730 млн. євро згідно з інформацією компанії PricewaterhouseCoopers. При цьому кількість публічних розміщень була у 3,6 рази більшою у порівнянні з першим півріччям 2009 року (46 IPO), а обсяг залучених коштів збільшився в 29,5 рази (показник січня-червня 2009 року становив 465 млн. євро). Порівнюючи розвиток ринків IPO країн Європи з ринками інших країн світу, слід зазначити, що європейські ринки поступилися китайському, який є світовим лідером IPO. Так, у першому півріччі на китайському ринку (який представлений фондовими біржами Гонконгу, Тайваню, Шанхаю та Шенгеню) у

цілому було здійснено 207 розміщень на загальну суму 28 327 млн. євро. Проте показники ринку США виявилися меншими за європейські. За перші шість місяців поточного року на біржах NYSE та NASDAQ було здійснено 66 IPO, у ході яких залучено 6 936 млн. євро [8].

Отже, можна зазначити, що період кризи почав докорінно змінювати фінансову ситуацію та головних гравців на міжнародних ринках капіталу, якщо раніше в 2005-2007 роках позиції лідерів займали американські майданчики фондових бірж, то відтепер це китайські та європейські фондові біржі, а вже потім американські [9]. Глобалізація ринків капіталу продовжилася і ми спостерігали зростання кількості міжнародних розміщень і посилення конкуренції між біржами, що створило небачені раніше можливості як для інвесторів, так і для компаній, що мають намір вийти на відкритий ринок. Перше місце зайніяла Гонконгська фондова біржа (HKSE) – 17% загального обсягу капіталу, залученого в усьому світі. Друге місце за Лондонською фондовою біржею (LSE) – 15%. Лондон заявив про себе як про центр міжнародних операцій і на головному майданчику, і на ринку альтернативних інвестицій (AIM). На третьому місці – Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) – 11% загального обсягу залученого капіталу.

У результаті процесів здійснення компанією первинного розміщення акцій формується вартість бізнесу. Здійснення публічного розміщення акцій вимагає від компанії розкриття інформації про акціонерів та структуру власності, а також управління підприємством, проходження аудиту за міжнародними стандартами, що також підвищує вартість компанії. Таким чином, в умовах глобалізації фондового ринку публічне розміщення акцій відіграє важливу роль, що дає компанії більший доступ до додаткового капіталу, збільшення потенційних інвесторів, компанія стає більш ліквідною.

Варто відмітити, що при підготовці та реалізації IPO слід розробити техніку проведення операцій з урахуванням існуючої інфраструктури: спосіб депонування грошових засобів та цінних паперів, спосіб проведення аукціону, можливість розміщення на декількох торгівельних площацях, можливість сполучення біржового і позабіржового розміщення та ін. Це дозволить запобігти зайвим втратам часу. Досить часто на західних ринках при розміщенні нових акцій використовуються спеціальні механізми стабілізації ціни акцій в попередній період вторинних торгів, і умови застосування цих механізмів обговорюються заздалегідь у договорі з андеррайтером та обов'язково повідомляються інвесторам. Тому необхідно передбачити та врахувати максимум різноманітних нюансів для здійснення успішного IPO.

Література:

1. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємтсв: – К.: Знання, 2007. - 446 с.
2. Брейли Р., Майєрс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: – ЗАО «Олімп – бізнес», 2004. - 1120 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

3. Глобализация. Международное исследование тенденций в области IPO // Эрнст энд Янг. – 2007. - 78 с.
4. Гедденс Р. IPO и последующие размещения акций: Пер. С англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 352 с.
5. Прудковских В. Рынок крупных сделок // Комп&НьюН – 01.02.2007 (№4) – 54–57 с.
6. Майорова Т. В. IPO як форма залучення інвестиційного капіталу // Фінанси України. - №6. – 2010.
7. Нагієвич, О. Стан та перспективи розвитку IPO в Україні // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 11–12. – 214 с.
8. Карпенко Г.В. Проблеми та перспективи залучення інвестиційного капіталу українськими підприємствами на світових фондових ринках шляхом IPO // Фінанси України. - №12. – 2008.
9. Еременко А. Отпускной режим // БИЗНЕС. – 2007. – №3–4 (730-731). – 42–45 с.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ЗАХІДНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

В даній статті досліджується ступінь взаємозалежності між поняттями «корпоративна соціальна відповідальність» та «конкурентоспроможність». Обґрунтовається зростання ролі відбору інвестиційних портфелів за соціальними та екологічними показниками. На основі одно-факторної моделі Patell та індексу Domini DS 400 показано вплив конкурентних переваг корпоративної соціальної відповідальності на вартість цінних паперів.

In given article interrelation degree between concepts "corporate social responsibility" and "competitiveness" is investigated. Growth of a role of social screenings of investment portfolios is proved. On a basis of one factorial model Patell and Index Domini DS 400 is shown influence of competitive advantages of corporate social responsibility on a securities prices.

Ключові слова: соціально відповідальні інвестиції, стейкхолдери, агентська теорія, управлінські проблеми стейкхолдерів, проблеми соціальної участі, індекс Domini DS 400, кумулятивні середні ненормовані надходження, реляційні, не реляційні події.

Keywords: Socially responsible investments, stakeholder management issues (SMI), social issue participation (SIP), Domini DS 400 Index, the cumulative average abnormal returns (CAARs), relational, non-relational events.

Корпоративна соціальна відповідальність набуває надзвичайно важливого значення в умовах міжнародної конкуренції, що вимагає прискорення підготовки вітчизняних підприємств до жорстких умов міжнародних ринків, і може бути досягнуто лише через застосування сучасних інструментів даної концепції.

Дослідженням питання корпоративної соціальної відповідальності (KCB) займаються такі зарубіжні учени, як А. Барнеа, Дж. Барні, Р.Бауер, Л.Бечетті, Дж. Варнер, С. Браун, С. Гемілтон, Т.Дональдсон, А. Керролл, А. Рубін, Л.Престон, Е.Фріман та багато інших.

Прихильники корпоративної соціальної відповідальності (Т.Джонс [8, с. 404], Т.Дональдсон [4, с. 68], А.Керролл [3, с. 497], Л.Престон [4, с. 67], Е.Фріман [5, с. 65]) стверджують, що застосування даної концепції на практиці дозволяє фірмам поліпшити відносини з ключовими зацікавленими групами і отримати стійку конкурентну перевагу над суперниками.

Метою статті є систематизація теоретико-прикладних досліджень корпоративної соціальної відповідальності в західній літературі, зокрема визначення ролі соціального індексу Domini DS 400, одно-факторної моделі Patell у відборі компаній за соціальними та екологічними параметрами на ринку цінних паперів, як для фірм, що оголошують ціни на акції, так і для компаній-конкурентів. Соціальний індекс Domini DS 400

проводить відмінність між тією діяльністю компанії у сфері КСВ, яка безпосередньо пов'язана з основними зацікавленими сторонами, що залучені до участі в діяльності компанії.

Завдання, поставлене в статті - підвести читача до трьох наступних важливих висновків:

1) по-перше, у статті спростовується гіпотеза про те, що КСВ діяльність призводить до неефективного розподілу компанії ресурсів;

2) по-друге, результати всередині галузі, що базуються на реальних показниках, створюють підґрунтя для доведення факту створення фірмами конкурентних переваг у довгостроковому періоді;

3) по-третє, коливання індексу Доміні DS 400 викликають ланцюгові реакції від суперників фірми, які реагують на підвищення (або зниження) ефективності діяльності компанії, яка розміщує свої цінні папери на фондовому ринку.

В останні роки спостерігається зростаюче визнання корпоративного соціальної відповідальності (КСВ) серед компаній в їх господарській діяльності та корпоративній стратегії. Обізнаність керівників компаній у сфері КСВ є природною відповіддю на зростаючу хвилю очікувань від зацікавлених сторін: урядів і неурядових організацій, споживачів, конкурентів, кредиторів про соціальну роль бізнесу. Ці тенденції також збігаються з істотним збільшенням інтересу інвесторів у процесі відбору компаній, які виставляють свої інвестиційні портфелі на ринку, за екологічними і соціальними параметрами.

КСВ є багатовимірним поняттям, яке зазвичай відносять до добровільних дій компаній, які виходять поза рамки звичайних ділових обов'язків. Вона включає в себе політику економічної відповідальності перед інвесторами і споживачами, етичну відповідальність перед суспільством (Carroll, 1979) [3, с.497]. Менеджери фірм за основу стратегії КСВ беруть до уваги широке коло інтересів зацікавлених сторін при прийнятті рішення про розподіл корпоративних ресурсів. У результаті зміщення фокусу в діяльності бізнесу було піднято ряд питань про теорію мотивації і стратегічні наслідки ролі КСВ в приватних підприємствах. Було висунуто гіпотезу, яка в цілому поділяється вчених на два табори. Критики М.Фрідман [6, с. 33], А. Барна, А.Рубін [1], висувають гіпотезу про те, що у КСВ головними обов'язками керівників в ринковій економіці є забезпечення максимального економічного добробуту власників фірм. Таким чином, будь-які дії, які мають соціальну спрямованість поза інтересами акціонерів, вважається, підривають відмінність між приватними і громадськими діями і призводять до неефективного розподілу ресурсів (Фрідман, 1970 [6, с.33]). Деякі дослідження свідчать про підтримку цієї точки зору через конфлікти, що виникають між учасниками управлінської діяльності при втіленні програми КСВ. Наприклад, фірми, які здійснюють інвестиції у програму КСВ, обмежують можливості використання фінансових ресурсів у прибуткових проектах (Барнеа і Рубін, 2006) [1], а керівники підприємства більш скильні брати участь у розподілі доходів, аніж у забезпеченні соціальної та екологічної безпеки. Крім того, дослідники у сфері вивчення інвестиційного клімату, Райт і Ферріс

(1997) [13, с.78] стверджують, що такі дії в першу чергу мотивовані неекономічними та особистими інтересами керівників вищої ланки.

З іншого боку, гіпотеза про неефективність інвестицій у КСВ спростовується іншими дослідниками, які виступають за позитивний взаємозв'язок між КСВ та корпоративною ефективністю. Відповідно до точки зору зацікавлених сторін, створення багатства для акціонерів фірми не може розглядатися незалежно один від "максимальної вигоди різних зацікавлених сторін", (Тіролі, 2001) і, що важливо, КСВ розглядається як інструмент для поліпшення фінансових показників компаній. Аргумент, що фірми інвестують у відносини між зацікавленими сторонами може підвищити моральний дух і продуктивність їх працівників (Московіц, 1972) [9, с.72], завоювати лояльність своїх клієнтів і постачальників (Хіллман і Кеймен, 2001) [7, с.125], залучити фінансові ресурси, у результаті реагування інвесторів на соціальні проблеми суспільства, знизити бізнес-ризики, що випливають із судових і регулюючих заходів (Фріман, 1984) [5, с.855], покращувати їх загальну корпоративну репутацію в галузі, і тим самим реалізувати високу прибутковість для своїх власників. Крім того, соціально відповідальні компанії у менший мірі піддаються судовим позовам, які випливають з порушень у поводженні з навколоишнім середовищем, відповідальності за неналежну якість продукції. Врешті решт, шляхом розвитку кращих відносин з різними зацікавленими сторонами, фірми створюють нематеріальні активи та цінності, що сприятимуть їх довгостроковій життєдіяльності та успіху (Керролл, 1979 р.; Фріман, 1984р.; Дональдсон, 1990р.; Джонс, 1995р.; Дональдсон і Престон, 1995р.).

В даній статті взаємозв'язок між КСВ та прибутковістю компанії визначається через показники соціального індексу Доміні DS 400. Індекс Доміні DS 400 вважається одним з найбільш широко визнаних критеріїв для вимірювання впливу екологічного та соціального відбору інвестиційних портфелів, і таким чином, зміни в індексі несуть важливий інформаційний зміст про фірму (Бечетті, Січіретті і Хасан, 2007).[2]

Агентська теорія виступає проти КСВ, вона носить твердження про те, що підприємець проводить сукупність заходів у рамках програми соціальної відповідальності задля власної вигоди, для покращення ділової репутації. Тобто, основними мотивами, на думку авторів Агентської теорії (Фрідмана [6, с. 33], Барна [1], Рубіна, Райта, Ферріса [13, с. 78]), є особисті, та не створюють жодної економічної вигоди.

Центральним аргументом концепції про конкурентні переваги корпоративної соціальної відповідальності є наступний: не всі види діяльності у сфері КСВ є ідентичними. Особливо, стратегії КСВ, які важко імітувати конкурентам та обумовлені визначними фінансовими показниками. Хіллман та Кейм (2001) [7, с.125] вважають, що діяльність у сфері КСВ може бути поділена на два компоненти:

- 1) управлінські проблеми стейкхолдерів (stakeholder management issues);
- 2) проблеми соціальної участі (social issue participation).

Управлінські проблеми стейкхолдерів виражаютя взаємовідносини між первинними зацікавленими сторонами підприємства, що дуже важко відтворити фірмам-

конкурентам. Друга група питань стосується участі фірми у широкому колі соціальних заходів, що виникають за межами взаємовідносин стейххолдерів. Дані заходи можуть бути легко скопійовані конкурентами, тому не створюють певні конкурентоспроможні переваги для підприємства. На противагу, управлінські проблеми стейххолдерів є реляційною базою для внутрішньогалузевої передачі багатства від конкурента до визначеній фірми. Через зміни, які відбуваються в динаміці Індексу Доміні DS 400, оголошення цінних паперів зазвичай носять інформацію про причину росту або падіння вартості. Надалі, події, що викликали ріст або падіння Індексу, і пов'язані з управлінськими проблемами стейххолдерів, будуть мати називу *реляційних*⁸, та події, що викликали ріст або падіння Індексу і пов'язані з проблемами соціальної участі, надалі будуть іменуватися, як *не реляційні*⁹. Для кожного випадку, чи отримає компанія ріст або падіння, вона буде значитися як *фірма з оголошеними акціями*, інші компанії, що мають місце на ринку будуть іменуватися як *фірми-конкуренти* або *суперники*.

Стандартна методологія дослідження Браун-Варнера (1985) дає можливість визначити динаміку цін оголошених акцій фірми та її конкурентів у динаміці Індексу Доміні DS 400. Щоденні надходження, отримані від Центру досліджень цін на ринку цінних паперів (CRSP) використовуються в рамках одно-факторної ринкової моделі, з метою розрахунку ненормованих доходів. У сфері фінансів, ненормовані доходи є різницю між очікуваною прибутковістю і фактичними надходженнями. Ненормовані доходи іноді викликані непередбачуваними подіями або обставинами. Це можуть бути такі події, як злиття компаній, оголошення дивідендів, оголошення доходів компанії, підвищення процентних ставок, судові позови і т.д. все, що може сприяти ненормованим надходженням. Події в на фінансовому ринку можуть бути класифіковані як події, які ще не були оцінені або передбачені на ринку.

Ненормовані доходи ($ARit$) компанії i на день t :

$$ARit = Rit - (\alpha i + \beta i Rmt), \quad (1)$$

де Rit є доходи фірми i на день t на звітний період, Rmt є загальними ринковими доходами зваженого індексу CRSP на день t , і αi і βi є визначені коефіцієнти аналізованої ринкової моделі за оцінений період.

Аналіз ненормованих доходів заснований на протязі оцінюваного періоду, що становить 255 дні. Кумулятивні середні ненормовані надходження (the cumulative average abnormal returns (CAARs)) обчислені протягом трьох подій-вікон: дата події (0,0) і протягом трьох днів до події (-3, -1), і через три дні після події (+1, +3).

⁸ Реляційні події – це події, пов’язані з розміщенням цінних паперів компанії на фондовому ринку, що призводить до отримання ненормованого прибутку (збитку) акціонерами у зв’язку зі збільшенням (зменшенням) вартості цінних паперів. Як правило, це – події, викликані управлінськими проблемами.

⁹ Не реляційні події – це події, пов’язані з розміщенням цінних паперів компанії на фондовому ринку, що призводить до отримання ненормованого прибутку (збитку) акціонерами у зв’язку зі збільшенням (зменшенням) вартості цінних паперів. Як правило, це – події, викликані проблемами соціальної участі.

Визначальна роль ненормованих надходжень визначена завдяки використанню однофакторної моделі Patell (1976), яка досліджує статистичну величину.

Індекс Доміні DS 400 є плаваючим індексом, який корегується на ринкову капіталізацію, тобто є зваженим загальним фондовим індексом за зразком Індексу S&P 500. Індекс Доміні DS 400 є першим індексом, який здійснює відбір інвестиційних портфелів за соціальними стандартами. Це - широко визнаний еталон для здійснення оцінки діяльності компанії за фінансовою віддачею та соціальною відповідальністю. Індекс Доміні DS 400 дає можливість відбирати компанії, за соціальними та екологічними показниками.

Емпіричний аналіз Доміні¹⁰ ґрунтується на основі реляційних та не реляційних подій, розмежованих на два проміжки часу: з 1 травня 1990 до 26 лютого 2003 і з 27 лютого 2003 по 10 квітня 2007. У першому періоді, зміни індексу були визначені безпосередньо стосовно компаній на певну дату з ефективним результатом. Другий період часу відрізняється тим, що з 27 лютого 2003 року результати оприлюднені у вигляді динаміки індексу. Результати дослідження для компаній представлені в Таблицях 1,2,3. Це – кумулятивні середні ненормовані надходження компаній, що оголошують свої акції та їх конкурентів із статистичною значимістю, визначеною Patell Z-статистикою. Ненормовані результати показують реляційні та не реляційні події, для загальної множини оголошень, що складається з обох типів подій. Підрозділи А, В, С аналізують загальний період часу, перший під-період, та другий під-період, відповідно.

Оцінка кумулятивних середніх ненормованих надходжень оголошених компаній показує позитивний результат динаміки Індексу Доміні DS 400. Ці дані, які є рівномірними на протязі різних періодів часу, надають вагомі докази на захист компаній, які втілюють на практиці концепцію КСВ.

Участь зацікавлених сторін в у вирішенні соціальних проблем забезпечує фокусування конкуруючих фірм на позитивних надходженнях реляційних та не реляційних подій оголошеної компанії. Відповідно до гіпотез управління зацікавленими сторонами, фірми, які додаються в зв'язку з реляційної причини відчувають значні позитивні реакції цін. Наприклад, протягом всього під-періоду А фірми з оголошеними акціями у середньому щодня мають досвід спостерігати ненормовані доходи на рівні 0,39 відсотка протягом (+1, +3) вікна подій. Оцінка реакції ринку на взаємодію конкуруючих фірм надалі підтверджує конкурентний ефект, який породжує від'ємні ненормовані доходи для реляційних подій. Під час цього періоду, дані кумулятивних середніх ненормованих надходжень для конкурентів є негативними та статистично відмінними у вікні подій (ряд між -0,29 % до -0,45%). Як би там не було, є певні позитивні результати у фірми, що здійснює оголошення на відміну від її конкурентів під час періоду до зазначеного події, у загальному періоді та в першому під-періоді.

¹⁰ Емі Доміні є засновницею і генеральним директором організації Domini Social Investments, [14], чиї інвестиції сприяють розвитку Соціального акціонерного фонду (на основі індексу Domini 400), Соціального фонду облігацій і грошового ринку, кожен з яких має на меті підтримку різноманітних галузей економіки США.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

По-перше, та мабуть, найбільш важливим, є те, що фірми з оголошеними акціями мають досвід незначних ненормованих доходів за загальний період та в перший під-період. Де-факто, на день 0 фірми з оголошеними акціями мають досвід постійних незначних втрат. Проте цей фактор не може впливати на загальну тенденцію під час другого під-періоду, тому що він охоплює досить малий проміжок часу ($n=5$). По-друге, певним чином дивно, що конкуруючі фірми мають значні та позитивні цінові реакції, особливо на день 0, тобто день виникнення події. Ці результати, взяті разом, частково підтримують гіпотезу про конкурентні переваги КСВ, сутністю якої є неможливість відтворення довгострокових нематеріальних активів компанії її конкурентами, зокрема, ділової репутації фірми (гудвлі), взаємовідносин управлінського персоналу з іншими стейкхолдерами тощо.

Практично, ринки спроможні здійснювати дискримінацію між реляційними та не реляційними подіями, надаючи перевагу лише компаніям, чия соціально відповідальна діяльність співзвучна зі зміцненням первинних відносин зацікавлених сторін. Більше того, є певний доказ існування явищ недобросовісної конкуренції як реакції ринку, що відноситься до не реляційних подій. Особливо, компанії, що оголошують свої акції, не отримують ніякої вигоди через вирішення більш широких соціальних питань, але ця діяльністю значно підвищує рейтинг компанії та позитивно впливає на її конкурентів.

Таблиця 1. Вплив реляційних та не реляційних подій на Індекс Доміні DS 400. А, загальний період з 1 травня 1993 р. – 10 квітня 2010 р

Дні	Оголошені фірми (%)			Фірми-конкуренти (%)		
	Усі	Реляційні	Не реляційні	Усі	Реляційні	Не реляційні
(-3,-1)	0,37 (1,09)	0,31 (0,66)	0,56 (1,07)	0,45 (2,26)	0,52 (2,51)	0,12 (-0,02)
(0,0)	-0,03 (-0,07)	0,04 (0,10)	-0,27 (-0,34)	-0,02 (-0,78)	-0,08 (-1,90)	0,28 (2,23)
(+1,+3)	0,51 (1,69)	0,39 (1,36)	0,55 (1,03)	0,39 (-3,73)	-0,52 (-4,90)	0,21 (1,70)

Джерела: [26],[35],[36]

Таким чином, результати з Таблиці 1 показують, що фірми, які перевірені Індексом соціальної відповідальності Доміні DS 400 володіють очевидними конкурентними перевагами перед своїми суперниками.

Таблиця 2.Період 1 (1 травня, 1993 – 26 лютого, 2006)

Дні	Оголошені фірми (%)			Фірми-конкуренти (%)		
	Усі	Реляційні	Нереляційні	Усі	Реляційні	Нереляційні
(-3,-1)	0,10 (0,29)	-0,06 (-0,23)	0,57 (0,95)	0,62 (3,65)	0,75 (4,33)	0,09 (0,45)
(0,0)	-0,03 (-0,10)	0,07 (0,48)	-0,34 (-0,55)	-0,04 (1,22)	-0,03 (0,18)	0,29 (2,35)
(+1,+3)	0,56 (1,42)	0,65 (1,39)	0,32 (0,45)	-0,40 (-3,64)	-0,55 (-4,79)	0,17 (1,37)

Джерела: [26],[35],[36]

За результатами Таблиці 2 слід зробити висновки, що фірми, які перевірені Індексом Доміні 400 DS на соціальну відповідальність, мають ринкову винагороду завдяки очевидним конкурентним перевагам на ряду з їх конкурентами.

Таблиця 3.Період 2 (27 лютий, 2006 – 10 квітня, 2010)

Дні	Оголошені фірми (%)			Фірми-конкуренти (%)		
	Усі	Реляційні	Нереляційні	Усі	Реляційні	Нереляційні
(-3,-1)	0,36 (0,29)	1,48 (-0,23)	0,45 (0,95)	-0,42 (3,65)	-0,47 (4,33)	1,26 (0,45)
(0,0)	-0,03 (-0,36)	-0,08 (-0,58)	0,38 (0,58)	-0,29 (-4,71)	-0,29 (-4,70)	-0,10 (-0,50)
(+1,+3)	0,51 (0,92)	0,05 (0,30)	2,52 (1,90)	-0,32 (-0,97)	-0,38 (-1,35)	1,50 (2,05)

Джерела: [26],[35],[36]

Аналіз динаміки формування доходів підприємства, що ґрунтуються на коливанні індексу Доміні 400 DS, особливо впливає на ті фірми, що мають досвід ненормованих доходів з реляційних причин, надає додаткові докази того, що корпоративна соціальна відповідальність може мати позитивний вплив на діяльність компаній та інвестиційний клімат.

Дії, які поліпшують відносини між зацікавленими групами, наприклад, зміцнення взаємозв'язків співробітників, покращення ділової репутації, можуть слугувати вагомими факторами для зовнішніх інвесторів, що підтримують підприємство в політиці КСВ, сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Роль Індексу Доміні 400 DS може підтвердити важливість цих заходів. Зі стратегічної точки зору управління, як члени

ради директорів, так і вище керівництво, якщо вони хочуть отримати ці переваги, то мають переконатися, що інвестиції в підвищення соціальної відповідальності зосереджені на змінах, які створюють довгострокові конкурентні переваги, і не можуть бути відтворені конкурентами. Крім того, робота підприємства має бути послідовною та цілеспрямованою, а щоб переконатися, що ці дії є достовірними, керівники підприємств мають розуміти потреби зацікавлених сторін та прагнути створити довгострокову вартість підприємства. Позитивні показники Індексу Доміні DS 400 є важливими факторами, як для зовнішньої перевірки вартості активів компанії, так і для результату втілення програми КСВ на підприємстві.

Література:

1. Barnea A, Rubin A. 2006. Corporate social responsibility as a conflict between shareholder, EFA
2. Beccattelli L, Ciciretti R, Hasan I. 2007. Corporate social responsibility and shareholder's value: an event study analysis. *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series* 2007-6.
3. Carroll, A. 1970. A three dimensional model of corporate performance. *Academy of Management Review* 4: 497-505.
4. Donaldson T, Preston L. 1995. The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications. *Academy of Management Review* 20:65-91.
5. Freeman E. 1984. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman: Boston, MA.
6. Friedman M. (13 September 1970). Social responsibility of business. *New York Times Magazine*.
7. Hillman A, Keim G. 2001. Shareholder value, stakeholder management, and social issues:what's the bottom line? *Strategic Management Journal* 22: 125-139.
8. Jones T. 1995. Instrumental stakeholder theory: a synthesis of ethics and economics.
9. Moskowitz M. 1972. Choosing socially responsive stocks. *Business and Society Review* 10: 71
10. Patell J. 1976. Corporate forecasts of earnings per share and stock price behavior: empirical tests.
11. MSCI - a leading provider of investment decision support tools to investors - <http://www.msci.com/products/esg/>
12. Domini Social Investments : Socially Responsible Mutual Funds - www.domini.com
13. Wright P, Ferris S. 1997. Agency conflict and corporate strategy: the effect of divestment on corporate value. *Strategic Management Journal* 18: 77-83.
14. Hugh Wheelan. RI interview: Amy Domini on Obama, SRI returns and clipping hedge funds - February 2nd, 2009 available on: <http://www.responsible-investor.com/home/article/domini/>

ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МУНІЦИПАЛЬНОГО ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І СПОСОБИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Наведено основні кроки успішного запровадження системи муніципального екологічного менеджменту (СМЕМ). Описано основні етапи процесу визначення перешкод на шляху запровадження СМЕМ і визначено коло основних перешкод. Представлено загальний огляд можливих способів подолання цих перешкод.

The basic steps of successful municipal environmental management system (MEMS) introduction are described. The key stages of the process of determining the barriers to introduction MEMS are outlined and the main barriers are determined. The overview of possible ways of overcoming these barriers is presented in the work.

Ключові слова: система муніципального екологічного менеджменту, стабільний розвиток міст, перешкоди, способи подолання перешкод.

Keywords: municipal environmental management system, sustainable development of cities, barriers, ways of overcoming barriers.

На шляху запровадження будь-яких нових ідей, проектів завжди виникають перешкоди. Так і запровадження системи екологічного менеджменту на муніципальному рівні стикається з безліччю проблем, адже навіть запозичення передового досвіду виходу на шлях сталості європейських міст може виглядати для даного муніципалітету доволі складним, інноваційним чи затратним процесом. Навіть успішні, на даний час, європейські проекти запровадження системи муніципального екологічного менеджменту (надалі СМЕМ) на етапах розробки, впровадження і реалізації стикалися із різноманітними перешкодами. Так, серед них можна виділити: і відсутність зацікавленості в реалізації даного проекту в осіб, які приймають відповідні рішення в органах місцевої влади, а також в керівників програм; не підтримання впливовими політичними партіями чи органами центральної влади; і недостатність ресурсів чи небажання їх використання задля такої мети; і бачення в можливих змінах загрози традиційному веденню справ; і недостатність доступу місцевими органами влади до необхідних ресурсів, а також недостатній рівень технічних навичок, знань і компетенції працівників місцевих органів влади. Не варто забувати і про те, що постачальники продукції, ресурсів і послуг для місцевих потреб можуть чинити опір змінам, якщо вони перешкоджатимуть їх звичайній діяльності [2,3]. Okрім того, вплив будь-яких перешкод на формування і функціонування СМЕМ може змінюватися з пріломом часу і в залежності від особливостей муніципалітету.

Якщо ініціатива місцевого органу влади має підтримку серед службовців, політичних партій, громадськості і приватного сектору, передбачає їх готовність використовувати ресурси і надавати послуги з врахуванням впливу на довкілля, має достатній рівень фінансового забезпечення, тоді завдання із запровадження СМЕМ є

доволі простим. Але, як правило, це не так, тому місцевим органам влади приходитьтися долати як існуючі, так і можливі в майбутньому перешкоди.

Можна виділити п'ять ключових кроків успішного запровадження СМЕМ:

1. Легка перемога. Потрібно показати наочні зміни, адже дуже важливо, щоб люди могли побачити чи доторкнутися до чогось конкретного (наприклад, новий сміттєвий контейнер з наклейкою з проханням економити папір).

2. Принцип „відкритих дверей“. Якщо департамент, управління, відділ, окрім службові особи чи інші дотичні до цієї справи особи та організації не хочуть співпрацювати, то потрібно знайти дійсно зацікавлених в реалізації задуму осіб чи організацій і налагодити з ними тісну співпрацю.

3. Успіх як стимул. Навіть незначні досягнення у будь-якому конкретному напрямі чи окремій ділянці необхідно пропагувати, адже причетні до них люди будуть пишатися ними і ще краще виконуватимуть розпочату роботу.

4. Різні шляхи і наполегливість. Намагатися йти різними шляхами для досягнення мети, навіть якщо більшість з них будуть невдалими.

5. Реальні вигоди. Визначити ті напрямки і способи діяльності, які дозволять побачити переваги від запровадження СМЕМ [4].

Незважаючи на складність, затрати часу та зусиль, кращим способом подолання будь-яких перешкод є протистояння їм і їх осмислення та аналіз. Ігнорування перешкод може звести нанівець попередні зусилля, значно підвищити ризик невдачі або створити серйозні проблеми в майбутньому[3]. Тільки за умови формування чіткого уявлення про характер і масштаби перешкод, з якими, ймовірно, доведеться зіткнутися в процесі запровадження СМЕМ, можна знайти ефективні шляхи їх подолання і поліпшити перспективи успіху даного процесу.

На всіх етапах запровадження СМЕМ необхідно здійснювати заходи щодо виявлення та усунення перешкод, адже значна частина цих перешкод виникає і при подальшому функціонуванні СМЕМ.

Процес визначення перешкод включає в себе такі п'ять етапів:

1. *Застосування методу „мозкового штурму“ для визначення ключових перешкод.* Передбачає швидкий, первинний огляд тих сфер, процедур, окрім осіб тощо, які можуть перешкодити ефективному впровадженню СМЕМ.

2. *Визначення масштабів роботи.* Оцінка сильних і слабких сторін, загроз і можливостей з метою розпізнавання та аналізу перешкод і можливостей запровадження СМЕМ.

3. *Визначення пріоритетних областей, які потребують змін,* а саме: перешкоди, які потрібно негайно подолати; сили і можливості для їх подолання; підрозділи чи рівні організації, які можуть бути найбільш/найменш чутливими до запровадження СМЕМ; формулювання і ранжування аргументів щодо необхідності запровадження СМЕМ.

4. *Розробка кращих практичних заходів, які будуть включені до плану запровадження СМЕМ.* Складання переліку управлінських кроків і змін в практичних діях та процедурах, який охоплюватиме шляхи подолання найважливіших перешкод,

передбачатиме використання в повній мірі переваг і можливостей та виявлятиме оптимальні практичні дії, які мають найбільший вплив на затратність процесу запровадження СМЕМ.

5. Реалізація кращих практичних заходів в процесі запровадження СМЕМ. Особливу увагу варто приділити тим сферам, в яких за результатами оцінки євищ шанси на успіх [4].

Загалом, всі чинники, які впливають на СМЕМ і можуть створювати перешкоди варто розділити на дві групи:

- 1) за джерелом виникнення – внутрішні, зовнішні;
- 2) за напрямком – організаційні, політичні, фінансові [1].

Основні перешкоди на шляху запровадження СМЕМ пов'язані з фінансовими та трудовими ресурсами, а також мають організаційний, управлінський і політичний характер. Серед них можна виділити: бюджетні обмеження; відсутність значних обсягів фінансових ресурсів для реалізації такого проекту (на реєстрацію та запровадження СМЕМ); труднощі в залученні і мотивації персоналу; відсутність часу і відповідних навичок в службовців та керівництва місцевих органів влади; труднощі в розумінні і сприйнятті вимог Постанови ЄС EMAS; недостатність стимулів для запровадження СМЕМ і недостатній рівень розуміння вигод від такого кроку; організаційні перешкоди; інституційні перешкоди; відсутність політичної підтримки і поточних зобов'язань державних органів влади; необхідність залучення іноземних консультантів та аудиторів для надання консультацій щодо впровадження СМЕМ [5] тощо.

Виходячи з вище наведеної класифікації, враховуючи характер перешкод і рекомендації проекту ЄС NEST¹¹ [4] із створення мережі міст, які запроваджують систему екологічного менеджменту, нижче наведено можливі способи подолання таких перешкод.

1. Способи подолання політичних, корпоративних та управлінських перешкод

Значна частина перешкод пов'язана із небажанням вносити зміни у звичну діяльність органів місцевої влади особами, які приймають рішення, і тими, хто перебуває на керівних посадах. У гіршому випадку це може перешкодити впровадженню СМЕМ в цілому. Але навіть у такій ситуації можна знайти способи, щоб розпочати даний процес в муніципалітеті. Серед способів подолання таких перешкод можна виділити такі [на основі 2,3,4]:

- 1.Афішування переваг, які отримає муніципалітет від запровадження СМЕМ:
 - скорочення витрат, підвищення ефективності діяльності муніципалітету;
 - мотивація співробітників, партнерів і зацікавлених сторін;

¹¹ Проект ЄС, який реалізований в 10 муніципалітетах трьох країн – Греції, Польщі, Угорщині. Передбачає допомогу в запровадженні системи екологічного менеджменту в муніципалітетах, які маленькі за розмірами та відчувають брак фінансових ресурсів для такого процесу.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- підвищення іміджу місцевих органів влади і посилення довіри мешканців та інших сторін до них;
- підвищення політичного іміджу і рівня довіри виборців;
- збільшення масштабів співробітництва і можливостей для його нових видів;
- отримання можливостей для залучення нових джерел фінансування і отримання грантів;
- посилення відповідності діяльності муніципалітету нормативним вимогам і уникнення витратних судових процесів;
- зміцнення відносин з постачальниками і підрядниками та поширення передового досвіду муніципалітету через „ланцюжки постачання”.

2. Акцентування на важливості СМЕМ в рамках виходу на шлях сталого розвитку міст або Місцевого порядку денного на 21 століття;

3. Вибір кращих практичних заходів, які дадуть змогу досягти стратегічних цілей і пріоритетів місцевих органів влади: використання СМЕМ як засобу ефективнішого надання послуг місцевими органами влади.

4. Постилення процесу запровадження СМЕМ через інтеграцію екологічних принципів в існуючі плани розвитку муніципалітету.

5. Отримання підтримки місцевих політичних сил і заохочення їх до підписання Ольборзької Хартії, Ольборзьких зобов'язань чи інших схожих документів.

6. Наведення прикладів кращої практики запровадження СМЕМ в Європі для наочного демонстрування переваг, які отримали муніципалітети запровадивши СМЕМ.

7. Проведення роботи з громадськістю та союзниками для визначення заходів, необхідних для отримання підтримки процесу запровадження СМЕМ серед керівників різних рівнів місцевих органів влади.

8. Використання практичних можливостей отримання підтримки громадськості завдяки співпраці з місцевими школами, молодіжними і громадськими організаціями, коледжами та університетами.

9. Привернення уваги осіб, які приймають рішення в даній сфері до важливості СМЕМ через прес-релізи, проведення круглих столів про результати роботи із запровадження СМЕМ, доповіді про хід засідань робочої групи, відповідальної за запровадження СМЕМ, нагородження за успіхи в даному процесі співробітників та ін.

2. Способи подолання фінансових та ресурсних перешкод

Однією з найбільших перешкод на шляху запровадження СМЕМ є брак коштів у бюджетах міст на такі цілі. Також часто перешкодою може стати переконання, що витрати на СМЕМ є значно більшими, ніж витрати на звичайну діяльність муніципалітету, тому вони недоцільні. Обидві перешкоди дуже важко подолати, але все ж можливо.

Серед шляхів подолання фінансових та ресурсних перешкод можна виділити наступні [на основі 2,3,4]:

1. Перегляд бюджету міста і перерозподіл коштів. Особливу роль потрібно відвести наголосенню на довгострокових перевагах від запровадження СМЕМ.

2. Вивчення можливості для спільногого фінансування з іншими службами і зовнішніми партнерами поступового впровадження СМЕМ протягом більш тривалого періоду; концентрація уваги лише на одній чи декількох сферах; розвиток тих напрямків, які вже підтримуються місцевими органами влади; зосередження уваги на заходах, які дозволяють якнайшвидше повернути інвестиції і в якнайбільшому обсязі.

3. Акцентування уваги на тих заходах, які можуть принести "легкий прибуток"; при цьому його можна швидко отримати при незначних зусиллях і фінансових витратах.

4. Акцентування уваги на економії фінансових ресурсів та інших видах ефективності діяльності муніципалітету в результаті запровадження СМЕМ;

5. Розгляд насамперед невеликих, низькозатратних заходів, які можуть в результаті реалізації дати поштовх прогресу в реалізації даного проекту.

6. Наведення доказів, що СМЕМ дозволить скоротити довгострокові поточні витрати муніципалітету за рахунок більш ефективної оперативної діяльності.

3. Способи подолання перешкод, які виникають через недостатність знань, навичок та компетенції персоналу

Недостатність знань про СМЕМ, її важливість та актуальність є ще однією з серйозних перешкод для виходу на шлях сталого розвитку міст. Серед шляхів подолання таких перешкод можна виділити наступні [на основі 2,3,4]:

1. Розробка "Еко-мережі" екологічних координаторів у всіх департаментах муніципалітету.

2. Підготовка кадрів. Передбачає пошук осіб, які б хотіли займатися просуванням ідеї запровадження СМЕМ серед службовців місцевого органу влади, доведення до них нових знань і постійна підтримка.

3. Введення спеціальної підготовки та інформаційно-просвітницьких програм для керівників всіх рівнів, практиків та постачальників послуг.

4. Проведення систематичного навчання працівників, які відповідальні за запровадження СМЕМ.

5. Запрошення постачальників ресурсів, продукції і послуг на території муніципалітету прийти і показати свої досягнення у сфері дотримання природоохоронних вимог, а також подивитися, як місцеві органи влади можуть допомогти їм у підвищенні рівня таких досягнень.

6. Підтимання зв'язку з представниками місцевих підприємств і бізнес-структур.

7. Інтеграція основних засад екологічного менеджменту в головні пріоритети навчання та сфери навчання (аудит, здоров'я, будівництво тощо) в місцевих органах влади.

8. Членство в європейських і національних мережах місцевих органів влади, які запровадили СМЕМ і запозичення їх досвіду.

9. Запровадження системи нагородження працівників за діяльність, яка сприяє виходу муніципалітету на шлях сталості.

4. Способи подолання організаційних перешкод

Незважаючи на підтримку керівництва та значної частини службовців місцевого органу влади, робоча група в процесі запровадження СМЕМ повинна також з часом заручитися підтримкою іншої частини працівників, на роботу яких хоча б опосередковано матиме вплив СМЕМ. Лише отримавши їх довіру і підтримку легше буде долати аналогічні перешкоди в інших структурних підрозділах місцевого органу влади та за його межами. Серед способів подолання таких перешкод можна виділити такі [на основі 2,3,4]:

1. Доцільно розпочинати роботу з вирішення тих питань, які в процесі розгляду отримали найбільшу підтримку або можуть бути вирішеними з найменшим опором інакодумців.

2. Переходити до вирішення більш складніших завдань варто лише після успішного вирішення простіших завдань. При цьому необхідно використовувати переваги, методи, контакти і т.д., накопичені на попередніх етапах роботи, а також постійно підвищувати рівень обізнаності службовців в сфері екологічного менеджменту.

3. Ознайомлення з політикою, пріоритетами, результатами практичної роботи, програмами, методами і т.д. тих структурних підрозділів муніципалітету, які успішно виконують роботу, передбачену в процесі створення системи екологічного менеджменту, з метою кращого розуміння основних труднощів, проблем і можливостей, з якими вони стикаються і для отримання довіри з їх сторони.

4. Захочення службовців шляхом надання їм постійної підтримки, практичної допомоги та консультацій, що в результаті допоможе подолати такі проблеми, як недостатність часу для виконання певних завдань, пов'язаних з екологічним менеджментом поряд із основними службовими обов'язками.

5. Надання пріоритетності підходам екологічного менеджменту в відомчих і тарифних планах і програмах.

6. Інтеграція кращих відомчих досягнень у відповідні плани та щорічні бюджети.

7. Для досягнення екологічних вигод важливим інструментом є сфера закупівель ресурсів, товарів і послуг.

8. Використання економічних стратегій і програм розвитку з метою захочення та підтримки місцевих підприємств, які спеціалізуються на створенні екологічних або інших інноваційних технологій в таких сферах, як виробництво продукції або надання послуг.

9. Забезпечення контролю і здійснення моніторингу на всіх етапах процесу запровадження СМЕМ, а також подальше оприлюднення інформації про вже існуючу досягнення.

10.3 метою підтримки СМЕМ і подальшого просування ідеї важливості її існування потрібно не лише концентрувати увагу на екологічних вигодах, а й розглядати весь комплекс соціальних та економічних вигод і опубліковувати отримані результати (наприклад, зниження витрат на охорону здоров'я через поліпшення якості повітря тощо).

11. Вивчати досвід запровадження СМЕМ в інших схожих за параметрами муніципалітетах з метою аналізу перешкод і досягнень та використання отриманих знань в подальшому.

Запровадження СМЕМ є дуже актуальним питанням для багатьох європейських, в тому числі й українських муніципалітетів, які прагнуть розвиватися на засадах сталості. Цей процес, звичайно, не є простим, адже виникає безліч перешкод на шляху до його успішного завершення. Але вихід із цієї ситуації є і він полягає в ідентифікації перешкод і визначенні практичних заходів їх подолання.

Література:

1. Лотиш О. Стратегія муніципального екологічного менеджменту: сутність та чинники розвитку// Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2010. - Вип. 12. – с.86-90.
2. Environmental Management Systems in European cities and EMAS delivering the EU 6th Environmental Action Program. Full report/ EMAS Peer Review for Cities project, 2004// http://www.ubc-environment.net/index.php/main:ubc_projects_publications.
3. Implementing EMAS in Europe's Local Authorities. Final technical report of EURO-EMAS project, October 2001 // <http://www.eurocities.org/emas>.
4. Overcoming barriers to implement best practice/ The EU Life funded NEST (Networking with EMAS for Sustainable Development) Project// <http://www.emasnetwork.org>.
5. Study on the Costs and Benefits of EMAS to Registered Organisations. Final report prepared by Milieu Ltd and Risk and Policy Analysis Ltd for DG Environment of the European Commission Study Contract No. 07.0307/2008/517800/ETU/G.2, October, 2009// http://ec.europa.eu/environment/emas/pdf/news/costs_and_benefits_of_emas.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні теоретичні засади регулювання екологічної та економічної діяльності підприємств. Висвітлено сутність та складові еколого-економічного регулювання, запропоновано групування провідних важелів впливу та умови застосування.

The article reviews the basic theoretical principles of the regulation of ecological and economical activities of enterprises. The attention concentrated on the essence and elements of environmental and economic regulation, proposed grouping the main kinds of economical and environmental instruments and conditions of use.

Ключові слова. Еколого-економічне регулювання, інструменти регулювання, забруднення довкілля.

Keywords. *Ekologo-economic regulation, instruments, pollution.*

Через стрімке збільшення, у другій половині ХХ сторіччя, масштабів забруднення земельних, водних, повітряних та інших ресурсів, потепління клімату, спричинених значним зростанням чисельності населення та обсягів виробництва, зростає економічне, екологічне і соціальне значення довкілля. Людство зрозуміло, що виробництво товарів і послуг призводить до вичерпування ресурсів та численних екологічних проблем, що в кінцевому рахунку збільшує економічні і соціальні втрати. Діючий економічний механізм природокористування не достатньо впливає на поведінку підприємств-забруднювачів, а еколого-економічні інструменти мають суттєвий фіскальний характер. Вони забезпечують лише часткове відшкодування витрат виробництва та ресурсів і практично не гарантують ефективного використання останніх. Тому питання переорієнтації виробництва на енергозберігаючі, маловідходні і ресурсозаощаджувальні технології і впровадження ефективних еколого-економічних інструментів регулювання діяльності підприємств набувають все більшої актуальності.

Теоретико-методологічні основи макрорегулювання виробничої діяльності підприємства були концептуально обґрунтовані ще в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея та інших класиків економічної теорії. Інше бачення державного регулювання економіки обґрунтоване в роботах Дж. М. Кейнса та його послідовників, а також у працях неокласиків, прихильників економічного лібералізму. Серед сучасних вітчизняних економістів питаннями еколого - економічного регулювання займалися Й. Продовжуя засяжати такі провідні науковці, як: С. Біла, Л. Мельник, А. Садеков, І. Синякевич, В. Хобта. Визначення ролі держави і ринку в підвищенні конкурентоспроможності сільського господарства та формуванню аграрної політики присвятили свої наукові праці О. Веклич, В. Береговий, Т. Приходько, П. Саблук. Не дивлячись на це, чимало питань залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення. Насамперед, це стосується визначення

економічної сутності еколого-економічного регулювання та його основних важелів впливу на виробничу, інвестиційну та іншу діяльність суб'єктів господарювання.

Метою цього дослідження є удосконалення понятійного апарату еколого-економічного регулювання діяльності підприємств і визначення основних його складових. Для досягнення поставленої мети визначені такі завдання: розкрити сутність еколого-економічного регулювання, уточнити, систематизувати та згрупувати його основні важелі, визначити основні напрями розвитку теоретико-методичних зasad управління екологічними та економічними процесами у сфері виробництва.

В результаті дослідження праць представників Римського клубу встановлено, що, починаючи з другої половини ХХ століття, людство відчуло дефіцит ресурсів при катастрофічному стані навколошнього середовища. Почали з'являтися різні суспільні рухи екологічної спрямованості, почали розвиватися екологічна економіка, екологічний менеджмент, екологічний аудит, екологічне страхування тощо. Екологи і фахівці у сфері природокористування звернули увагу громадськості своїх країн і міжнародної спільноти на інтернаціональний характер багатьох екологічних проблем, хоча кожна з цих країн намагалася вирішувати їх самотужки, з різним ступенем ефективності.

Для розуміння сучасних екологічних і економічних проблем необхідно перш за все, з'ясувати сутність еколого-економічного регулювання. З цього приводу існують різні точки зору учених-економістів [1, 5, 6, 8, 9]. Серед них можна виділити два окремих підходи щодо суб'єктів регулювання та основних його важелів, ідеї прихильників неокласичної школи та представників кейнсіанського вчення і його послідовників Так, представники неокласичної школи (М. Фрідман, Р. Солоу, А. Ніз, Д. Макінтош, Т. Тайтенберг) пропонували вирішувати екологічні проблеми шляхом ринкового регулювання і в основному на мікрорівні. Вони, розглядали особливі випадки провалів ринку, конкретно не пов'язуючи їх з навколошнім середовищем. Втручання держави вважали виправданим лише у випадках провалів ринку, тобто тоді, коли ринок не здатний забезпечити максимум суспільного добробуту. При цьому уряду відводиться роль охоронця моралі, що вирішує протиріччя між поведінкою індивідуумів і громадською етикою. Прихильники чисто ринкового регулювання пропонували проводити прямі переговори та операції між сторонами, «забруднювачем» і «забрудненим», застосовувати систему компенсаційних платежів, покриваючий збиток від «забруднівача», купівлю-продаж прав на забруднення. Вони розглядали екологічну проблему з точки зору загальних умов досягнення ринкової рівноваги між екологічними цілями суспільства та інтересами суб'єктів господарювання і пропонували введення «квазіцін» на природні ресурси та різке обмеження втручання держави в конкретні процеси.

На відміну від неокласичної школи, неокейнсіанці (Т. Самуельсон, Б. Коммонер, Ж. Севедж, М. Берк, Дж. Кунн, Д. Хеннінг та ін.) віддавали перевагу нормативному макроекономічному регулюванню, зокрема прямому державному втручанню. Вони вважали за необхідне пряме державне регулювання у відносинах між суспільством та природою за допомогою адміністративно розпорядчих інструментів: заборони,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

довільні процедури, нормативи, стандарти тощо, в поєднанні з економічними важелями стимулювання і примушення природокористувачів. Основним недоліком, на нашу думку, даної теорії є не визначення неокейнсіанцями вартості нанесеного природі збитку, тобто обсяг фінансування екологічної політики держави визначається лише тими можливостями, які має у своєму розпорядженні суспільство і встановлює держава. Отже, у поглядах представників класичної і неокласичної теорій, а пізніше кейнсіанської школи основна увага акцентується на проблемі економічного зростання, а навколошньому середовищу, як фактору, здатному обмежувати (причому значно) це зростання, не надається особливого значення.

Актуальність екологічних проблем та нагальна проблема їх вирішення потребують подальшої розробки теоретико-методологічних положень щодо сутності та важелів еколого-економічного регулювання діяльності суб'єктів господарювання. В науковій літературі, на жаль, немає чіткого визначення цього поняття та не відпрацьований до кінця механізм його здійснення. Відомо, що регулювання є класичною функцією управління, яке здійснюється через економічні регулятори з метою отримання відповідних показників. В довідковій науковій літературі *еколого-економічні інструменти регулювання діяльності підприємств* визначаються як засоби (методи, заходи, важелі) впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів з метою орієнтації їх діяльності в екологічно сприятливі напрямки [3, с.130].

На нашу думку, еколого-економічне регулювання має включати в себе весь комплекс заходів, спрямованих на поліпшення природокористування та зменшення негативного впливу на навколошнє середовище, насамперед це стосується використання загальноекономічних важелів. Регулювання повинно бути націлене на захист навколошнього середовища і раціональне використання природних ресурсів шляхом застосування екологічно чистих і менше ресурсоємних технологій, сучасних методів екологічного менеджменту, за рахунок відповідної переорієнтації структури виробництва. Це сприятиме підвищенню ефективності виробництва та значному зменшенню рівня забруднення навколошнього середовища, збереженню рівноваги між розвитком суспільства і використанням природних ресурсів. Регулювання існує паралельно і в тісному зв'язку з методами адміністративного управління як в рамках чинного законодавства, так і в рамках міжнародної кооперації, яка об'єднує зусилля в освітній, просвітницький, інформаційний, пропагандистський та інших видах діяльності.

Регулювання діяльності підприємств здійснюється на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях. Воно має у своєму розпорядженні не кілька окремих інструментів, як це було на початку ХХ століття, а в декілька десятків разів більше. Кількість інструментів екологічної політики, що використовуються для економічного захисту навколошнього середовища, постійно зростає. Так, англійський економіст Д.Пірс зазначав: країни, що входять до Організації економічного співробітництва і розвитку, використовують до 150 різновидів еколого-економічних інструментів, з них 80 – податки або платежі [1, с. 20].

Склад еколого-економічних інструментів і засобів визначається з урахуванням цільових орієнтирів екологічної політики та поточного стану економіки підприємства.

Для визначення комплексу інструментів використовують наступні принципи: ефективність, дієвість, адаптивність, соціальність, оперативність, інноваційність. Відповідно учені рекомендують, а практики використовують різні групи заходів [5, 6, 9, 10]. За формами впливу методи поділяються у дві групи: методи прямого та непрямого впливу. Часто до них додають методи правового регулювання, що збалансовують дві попередні групи [8, с.81-82]. Засоби впливу поділяють також на правові, адміністративні, економічні та пропагандистські. Зустрічаються й інший поділ методів регулюючого впливу, що свідчить про відсутність чіткості та однозначності у цьому питанні. Широкого розповсюдження набув поділ важелів регулювання на адміністративні та економічні. Ми вважаємо такий підхід дещо звуженим, адже на практиці не вдається одночасно задіяти всі важелі регулювання, так як деякі з них можуть дублювати один одного або ж виконувати протилежні функції. На жаль, в Україні найдієздатнішими є економічні засоби впливу, що обумовлено надто низьким рівнем екологічної свідомості керівників підприємств. Вибір оптимальної структури поєднання адміністративних і економічних важелів, а також інструментів поточного та перспективного еколого-економічного регулювання залежить від гостроти екологічного стану, масштабів техногенного навантаження, рівня соціально-економічного розвитку території, а також цілей і завдань еколого-економічної політики підприємства та держави в цілому.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що діючі інструменти еколого-економічного регулювання доцільно об'єднати у кілька груп, залежно від їх ролі та функціонального призначення: стимулюючі, спонукальні, контролюючі, нормативні, правові, превентивні, організаційно управлінські, культурно-етичні (рис):

Доцільно детальніше розглянути ці групи заходів. Основним призначенням стимулюючих важелів є здійснення природоохоронних заходів шляхом надання підприємствам (організаціям), а також окремим громадянам кредитних та інших пільг, відсточення та зменшення екологічних платежів при впровадженні ними маловідходних або ресурсозберігаючих технологій, будівництві та реконструкції природоохоронних споруд і т.д. Сюди входять: екологічні дотації, екологічні субсидії, екологічні квоти, екологічне кредитування екологічні гранти, екологічні бони.

Контролюючі важелі мають на меті здійснення контролю за дотриманням екологічної безпеки, їх застосування спрямоване на відшкодування завданіх екологічних збитків накладення штрафу за порушення природоохоронного законодавства.

Спонукальні важелі здебільшого направлені на охорону та поліпшення якості довкілля, спрямовані на підвищення ефективності використання природних ресурсів і благ, збільшення надходжень до бюджету держави. Варто додати, що саме спонукальна дія важелів еколого-економічного регулювання спроможна впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання.

До правових заходів належать закони, укази Президента, постанови уряду, накази міністерств, міжнародні документи, що регулюють виробничу діяльність

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

підприємств та її вплив на довкілля. *Культурно-етичні* заходи полягають у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підготовці фахівців та екологів, підвищення рівня екологічної свідомості суспільства тощо. Сюди входять: екологічна культура, екологічна освіта, екологічна свідомість, екологічна етика, екологічні тренінги, екологічні конференції.



Рис. Групування важелів еколого-економічного регулювання діяльності підприємств

В Україні сьогодні хоча й існує достатня законодавча база для регуляторної діяльності загалом, однак ще потрібні значні напрацювання для її адаптації до

принципів Світової організації торгівлі та Європейського союзу. Українським законодавством передбачені можливості використання таких інструментів: пільги зі сплати природно-ресурсних платежів, податкові пільги, кредитна підтримка, фінансова допомога у реалізації заходів з раціонального природокористування. Проте більшість інструментів стимулювання екологічної ефективності господарювання, на жаль, не діють, або є мало дієвими через неузгодженість екологічного, податкового та бюджетного законодавства, а також слабкість відповідного інституційного середовища. Необхідно також застосовувати адміністративні та організаційні заходи, що дасть змогу підвищити ефективність регуляторної політики через залучення до співпраці державних органів влади, приватного бізнесу та громадськості.

Таким чином в Україні проблема управління екологічними та економічними процесами у сфері виробництва набуває надзвичайної важливого та глибокого змісту особливо в умовах сучасних економічної та екологічної криз. Екологічний фактор все більше лімітує економічний розвиток. В Україні нині найбільш поширені економічні методи регулювання діяльності підприємств, тим часом як екологічні інструменти використовуються від «випадку до випадку». Українське суспільство ще не зрозуміло всієї важливості та необхідності застосування на практиці екологічних інструментів. Одним із основних напрямків екологізації виробництва є запровадження дієвих інструментів, які доцільно розглядати в розрізі запропонованих нами груп. Це сприятиме розвитку екологічно безпечної діяльності суб'єктів господарської діяльності та здійсненню ефективної політики як на рівні підприємства, районів, регіонів, так і на державному рівні.

Література:

1. Біла С.О. Державне регулювання екологізації виробництва в Україні: реалії та перспективи // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – Вип. 33-2. – С.19-25
2. Большой экономический словарь // под. ред.. Азрилияна А.Н. – 7-е узд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
3. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський // В. Базилевич, Д. Вальтер, Хартманн В. та ін.: наук. Ред.: В.Базилевич, Д.Вальтер. – К.: Знання, 2010. -518 с.
4. Данилишин Б., Веклич О. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку // Економіка України. - №7. – 2008. – С. 13-23
5. Жулавський А.Ю., Деркач М.А., Кобушко І.М. Механізм екологізації етапів життєвого циклу товару // Механізм регулювання економіки. – 2009. - № 3. – т.1. – с. 48-53
6. Мельник Л.Г. Екологічна економіка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
7. Про підсумки роботи Міністерства охорони навколишнього природного середовища України у 2006 році та головні завдання на 2007 рік // Екологічний вісник, № 1. – С.12-18
8. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: Монография. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2004. – 224 с., с. 81-82
9. Синякевич І. Інструменти екополітики: теорія і практика / І. Синякевич. – Львів: ЗУКЦ, 2003. – 183 с.
- 10.Хобта В.М., Руднева О.Ю. Напрями формування ефективного організаційно-економічного механізму екологічного управління // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – Вип. 37-3. – С.178- 185.

ОБГРУНТУВАННЯ ПОЛІВАРІАНТНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ДИВЕРСИФІКОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу існуючих підходів до оцінки вартості підприємств, виокремленню їх недоліків та переваг. Також обґрунтovується доцільність використання поліваріантного підходу до оцінки вартості диверсифікованих підприємств.

The article is dedicated to the question of the business valuation – analyzing existing approaches (defining their advantages and disadvantages). Also polyvariant approaches to the evaluation of the diversified company is establishing.

Ключові слова: диверсифікація, оцінка, поліваріантність, диверсифіковане підприємство.

Keywords: diversification, valuation, polyvariant approach, diversified company.

Розвиток нових організаційних форм ведення господарської діяльності, посилення нестабільності та невизначеності ринкового середовища, активізація конкуренції як на локальних, так і на світових ринках змушують підприємства шукати нові шляхи посилення своїх позицій на ринку та досягнення конкурентних переваг. Акціонери та власники бізнесів вимагають від керівників забезпечення стабільного функціонування підприємств та досягнення зростання їх ринкової вартості, а отже і їх власного добробуту. Враховуючи те, що одним із магістральних напрямків розвитку сучасних господарських структур є диверсифікація, зростає увага до визначення методів оцінки вартості саме диверсифікованих підприємств.

Проблематика управління вартістю компаній і, як логічного результату такого управління, досягнення максимальної вартості компанії займалися такі дослідники як Мамонтова Н.А., Хіміон О.О., Цогла О.О. та інші [3, 6, 7]. В своїх працях вони звертають увагу на те, що процес управління вартістю підприємства потребує відповідного теоретичного обґрунтування та спеціальних вмінь і навичок. Вони зокрема вказують, що зростання ринкової вартості підприємства є головним показником ефективності його діяльності.

Щодо дослідження питання оцінки вартості підприємств то слід назвати таких науковців, як Момот Т.В., Грязнова А.Г., Мендрул О.Г. та інші. В своїх працях вони ґрунтовно досліджують та описують основні методичні підходи до оцінки вартості. Проте, оцінка вартості саме диверсифікованих підприємств залишається поза їх увагою.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності застосування поліваріантного підходу до оцінки вартості диверсифікованого підприємства.

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.

Диверсифікацію можна розглядати у якості дієвого організаційно-економічного чинника економічного зростання. Вона сприяє появі сучасних виробничих структур – диверсифікованих концернів і конгломератів, що об'єднують підприємства багатьох галузей економіки, які не пов'язані між собою технологічним ланцюгом. Ці підприємства діють як самостійні, а від штаб-конгломерату залежать лише фінансово. До того ж дані утворення стимулюються існуючим антимонопольним законодавством, яке обмежує горизонтальну експансію компанії. Її частка на окремому ринку не створює монопольного становища.

В сучасній економічній літературі питанням диверсифікації приділяється значна увага. Типовим для вітчизняної науки є підхід, що диверсифікація діяльності підприємства полягає в урізноманітненні бізнесу підприємства шляхом входження підприємства на нові сектори ринку і розширення галузевого діапазону його діяльності [2, с.116-117].

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 [2, с.116-117].

Якщо систематизувати визначення поняття диверсифікації, наведені в іноземній літературі такими авторами, як Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Гріфін Р., то їх можна звести до наступного: «диверсифікація» – це розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням існуючого потенціалу, а також розвиток діяльності фірми, в абсолютно нових для неї галузях [5, с.101].

Крім того, в частині публікацій диверсифікацію розглядають як засіб управління фінансовими та операційними ризиками та один з напрямків стратегічного розвитку підприємств.

Таким чином, проаналізувавши різні точки зору можна виділити такі спільні риси, присутні визначенням поняття «диверсифікація»: диверсифікація – це розширення виробництва, засіб зменшення ризику діяльності, збільшення асортименту продукції, пов'язане з проникненням на нові ринки збуту.

Різноманітність підходів до трактування даного економічного поняття говорить про складність, неоднорідність та багатогранність процесу диверсифікації.

На нашу думку, основним змістом процесу диверсифікації є поєднання декількох взаємопов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробка нових видів товарів, робіт, послуг.

Щодо оцінки вартості підприємств, то на сьогоднішній день в науковій літературі розглядаються та набули поширення такі методичні підходи: витратний (або майновий), дохідний, порівняльний (або ринковий).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

У рамках кожного методичного підходу існує певний набір методів розрахунку вартості. В основу кожного методу закладений комплекс оціночних процедур. Оціночні процедури – це дії (етапи), проведення яких у певній послідовності забезпечує розрахунок вартості об'єкта оцінки (підприємства). Далі проаналізуємо коротко кожний підхід окремо.

Витратний підхід розглядає вартість підприємства з погляду понесених витрат. Цей підхід припускає, що вартість активів підприємства визначається сумою витрат на його відтворення або заміщення з урахуванням фізичного й морального зносу. Вважається, що витратний підхід необхідно розглядати як підхід, який ґрунтуються на врахуванні принципів корисності й заміщення, передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення).

Витратний підхід доцільно використовувати в наступних випадках:

- для об'єктів спеціального призначення, за якими немає аналогічних продажів;
- в умовах пасивного ринку, коли немає аналогічних продажів;
- для цілей страхування (в даному випадку перевага цьому підходові віддається тому, що страхова сума, сума страхового внеску і страхового відшкодування визначаються, виходячи з витрат страхувальника);
- в інвестиційних проектах – при реконструкції існуючого об'єкта або будівництві нового;
- для одержання кредиту в банку.

Недоліком витратного підходу є те, що при його використанні не враховуються потенційні прибутки, які так цікавлять інвесторів, та результати підприємства від виробничої (поточної), фінансової й інвестиційної діяльності, також не враховується вплив такої важливої компоненти, як вартість бренда та ін. Крім того, даний метод оцінки виключає із розрахунку таку важливу ринкову категорію як ризик, і, відповідно, не враховує фактор диверсифікації діяльності. За цим методом результат оцінки однакових за своїми масштабами (наявними чистими активами) підприємств (одне з яких буде диверсифіковане, а інше ні) буде однаковим.

Сутність порівняльного підходу полягає в порівнянні вартості оцінюваного підприємства з вартістю бізнесу інших аналогічних підприємств.

Виходячи з цього, головна умова використання даного підходу – наявність сформованого ринку, на якому оцінювач має змогу отримати інформацію про здійснену угоду купівлі-продажу підприємства, яке є аналогом оцінюваного. Крім цього, використання даного підходу можливе лише при наявності доступної різнобічної фінансової інформації не тільки в оцінюваному підприємстві, але й у підприємствах-аналогах, які були відібрані оцінювачем у процесі оцінки. За умов розвиненості фондового ринку ціна акції найбільш повно відображає ціну підприємства з врахуванням усієї повноти факторів, що на неї впливають.

При використанні порівняльного (ринкового) підходу оцінки вартості суб'єкта господарювання виділяють такі основні методи оцінки:



Рис. 1. Основні методи оцінки в межах порівняльного підходу.

До переваг порівняльного підходу відноситься те, що вартість підприємства визначається на основі реальних ринкових угод з купівлі-продажу схожих підприємств. Головне завдання оцінювача правильно внести корективи, що забезпечать співставність проданого підприємства з оцінюванням.

Також порівняльний підхід найбільш повно враховує співвідношення попиту і пропозиції на даний об'єкт інвестування.

Проте порівняльний підхід має і ряд недоліків, які обмежують його використання. По-перше, для застосування порівняльного підходу оцінювач повинен зібрати велику кількість фінансової інформації не тільки по підприємству, що оцінюється, а і по колу співставних підприємств аналогів. Отримання достовірної і повної інформації по підприємствам-аналогам не завжди є можливим.

По-друге, внесення поправок потребує від оцінювача глибокого розуміння сутності показників та характеру діяльності підприємства, оскільки майже неможливо знайти абсолютно однакові підприємства.

Треба зазначити, що при використанні методу ринків капіталу, порівняльний підхід враховує фактор диверсифікації компанії, оскільки при формуванні ціни акції враховується вся повнота факторів. Проте, фактор диверсифікації вже є «включеним» у ціну акції і не можливо його викремити, щоб оцінити вплив.

Дохідний підхід є, разом з порівняльним, найбільш вживаним. Широке застосування даного підходу, в першу чергу, пояснюється тим, що при його використанні за базу визначення майбутньої оцінки підприємства береться величина грошового потоку, який воно спроможне генерувати у визначений часовий проміжок. Трактування дохідного підходу базується на принципі очікування, як сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, заснованих на визначені очікуваних доходів від об'єкта оцінки.

Сутність дохідного підходу полягає у визначенні часу й розміру доходів, що буде одержувати власник, і з яким ризиком це сполучено. Дохідний підхід заснований на припущеннях, що потенційний інвестор не заплатить за даний об'єкт суму більшу, ніж поточна вартість майбутніх доходів від даної діяльності. Цей метод є найбільш прийнятним з точки зору інвестиційних мотивів, оскільки коли інвестор придбаває будь-яке підприємство, його, в першу чергу, цікавлять не будівлі, устаткування та обладнання, з якого воно складається, а величина доходів, які він зможе отримати від володіння ним. Даний метод доцільно застосовувати до підприємств, які протягом тривалого періоду часу стабільно демонструють прибуткову діяльність. І, оскільки, даний підхід враховує категорію ризику, та те як він може вплинути на стабільність

надходження доходів, ми для подальших досліджень використаємо як базовий саме цей підхід, доповнивши його визначенням впливу фактора диверсифікації.

Таким доповненням, на нашу думку, є розроблена автором поліваріантна модель оцінки. Сутність її полягає в тому, що за ринкових умов науково некоректно і економічно недоцільно пропонувати у якості оціночного апарату інваріантний підхід.

Чисельна інтерпретація даної моделі відбувається через обчислення індексу диверсифікації (рівень диверсифікації, $R_{\text{дивер-циї}}$), на який потім коригується вартість підприємства, отримана за доходним підходом. Основні компоненти цієї моделі - це розподіл виробництва за товарними групами в грошовому (частка кожного виду продукції у продажах компанії) (І_{грошовий}) та натуральному виразі (І_{натуральний}), наявність (відсутність) господарських одиниць за кордоном (І_{експортний}). Рівень диверсифікації обчислюється за наступною формулою:

$$R_{\text{дивер-циї}} = I_{\text{грошовий}} * I_{\text{натуральний}} * I_{\text{експортний}}$$

Отже, наведений короткий аналіз існуючої методологічної бази наявних підходів до оцінки вартості підприємств свідчить, з одного боку про його методичну ґрунтовність, з іншого – про його слабку адаптованість до оцінки саме диверсифікованого підприємства, два із трьох базових методів не адаптовані до оцінки вартості диверсифікованих підприємств. І, якщо порівняльний метод частково враховує фактор диверсифікації, який вже включений в ціну акції компанії, то виділити його вплив на остаточний показник вартості практично неможливо.

Література:

1. Аніщенко В.О. Особливості стратегічного розвитку компанії з метою збільшення її вартості / В.О. Аніщенко, В.Г. Маргасова, Н.В. Ткаленко // Актуальні проблеми економіки – 2010 №2 – с.67-75.
2. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. посіб. / О.І. Ковтун – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – 388 с.
3. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компанії: теоретико-методичні аспекти / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки – 2010. – №8. – с.135-139.
4. Момот Т. Оцінка стоимости бизнеса / Т. Момот – Харьков: Фактор, 2007. – 224 с.
5. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.Р. Ганиева (пер.с англ.) / А.А. Томпсон-мл, А.Дж. Стрикленд III. – 12 изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2003. — 924с
6. Хіміон О.О. Теоретичні та методичні засади оцінки управління вартістю компанії / О.О. Хіміон // Актуальні проблеми економіки – 2010. – №5. – с. 150-158.
7. Цогла О.О. Теоретичні основи управління диверсифікацією діяльності машинобудівного підприємства / О.О. Цогла // Актуальні проблеми економіки – 2009. – №8. – с. 150-155.

ВЗАЄМНІ ВИГОДИ ПАРТНЕРСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ

У статті розкрито основні переваги взаємодії страхових компаній та банків. Показано можливі напрямки подальшої інтеграції фінансових посередників в контексті факторів їх взаємовигідної співпраці.

The article highlights the main benefits of interaction between insurance companies and banks. The possible areas for their further integration is clarified in the context of mutual cooperation factors.

Ключові слова: взаємодія страхових компаній та банків, клієнтська база, банківсько-страхові продукти, додатковий дохід, покриття ризиків, інвестиційні можливості.

Keywords: *interaction of insurance companies and banks, customer base, banking and insurance products, additional income, risks, investment opportunities.*

Глобалізація світової економіки, розвиток фінансових ринків та посилення конкуренції в усіх сферах торгівлі висуває нові вимоги до діяльності провідних фінансових посередників. Це створює необхідність розширення спектра послуг, що надаються сьогодні банками, страховими та інвестиційними компаніями. Основним нововведенням останніх десятиріч є створення «гібридних» продуктів, які є результатом співпраці декількох фінансових інститутів, і саме це є основною передумовою співпраці банків і страхових компаній. Не менш важливим є і те, що взаємодія даних фінансових посередників обумовлена функціональною зближеністю страхової і банківської діяльності за рахунок виконання ними спільних функцій (трансформаційної, інвестиційної, управління ризиками), що визначають можливості розвитку відносин співпраці і подальшої інтеграції [1].

Проблеми взаємодії фінансових інститутів на сьогодні є актуальними як ніколи. Вони посіли провідне місце в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Лютий І.О., Ковальова Ю.М., Фурман В.М., Єрмошенко А.М. Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Опарін В.М., Осадець С.С., Васильченко З.М. та інші. В їх дослідженнях були обґрунтовані теоретико-методичні та практичні положення ефективної взаємодії банківського та страхового сектору країни на різних етапах економічного розвитку. Водночас, із постійним розвитком суспільства та появою нових технологій необхідні нові науково-методичні дослідження, виявлення нових тенденцій щодо взаємної інтеграції та співпраці фінансових посередників.

Метою даної статті є дослідження переваг і взаємовигід від партнерства вітчизняного страхового та банківського секторів та пошук шляхів їх поглибленої інтеграції у контексті створення нових продуктів та послуг.

Останнім часом співпраця банків та страхових компаній набуває нових масштабів, переходячи від простого взаємного обслуговування своїх установ до всеосяжної

міжгалузевої і міжринкової взаємодії. Така взаємодія обумовлена рядом факторів, які являють собою взаємні вигоди від партнерства у фінансових посередників (рис. 1).



Рис. 1. Взаємні вигоди від партнерства банків та страхових компаній

Розглянемо докладніше кожен з наведених факторів.

Спільне в діяльності банків та страхових організацій – наявність значної клієнтської бази у обох сторін. Банківські установи та страховики надають різні фінансові послуги великої кількості юридичних та фізичних осіб. Не протиставляючи банківські та страхові продукти, а доповнюючи їх, взаємодія страхових і банківських установ сприяє обміну клієнтами, підвищенню конкурентоспроможності цих фінансових посередників.

У наш час понад 80% європейських банків використовують у своїй діяльності банківське страхування та понад 40% страхових компаній пропонують своїм клієнтам альтернативні фінансові послуги. Страхові компанії на партнерській основі використовують банки для просування страхових продуктів, одночасно банки забезпечують відповідне розрахунково-касове обслуговування клієнтів страхових організацій. Банківське обслуговування страхової діяльності характеризується складністю та багатоконтактністю: велика клієнтська база страховиків, різні форми внесення страхових внесків, різна кількість та різні форми страхових виплат визначають високі вимоги до якості банківського супроводження страхової діяльності.

Також банки вбачають розширення своєї клієнтської бази за рахунок надання кредитів клієнтам страхової компанії та її персоналу. Не останнє місце в «обміні» своїми клієнтами посідає і спільна маркетингова політика двох фінансових посередників: реклама один одного в усіх офісах та відділеннях, надання пільг та знижок на придбання спільних банківсько-страхових продуктів тощо. Ефект взаємовигідного співробітництва підвищується і спільним використанням ресурсної бази контрагентів (кадрів, матеріально-технічної бази, філіальної мережі, представництв та ін.).

Діловий тандем "банк – страховик" дозволяє модифікувати банківські продукти в бік більшої гнучкості щодо рівня прийнятого банком ризику, створювати нові види страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створювати фактори, що визначають попит на банківські продукти і послуги страхування. У ході

спільної діяльності банків і страхових компаній клієнт отримує максимально зручний, повний і відносно недорогий комплекс послуг, який може включати в себе страхові та банківські послуги, що доповнюють одне одного таким чином, щоб у цілому продуктивність обслуговування значно зросла. Працюючи розрізнено, ні банк, ні страхова компанія не здатні надати такого спектра послуг. Поряд з цим, досягається мета забезпечення взаємної стабільноти і надійності [3].

Якщо мова йде про сумісні банківсько-страхові продукти, то правильно буде згадати і про банківське страхування. Bancassurance або банківське страхування - набір фінансових послуг, які можуть задоволити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно. Канал bancassurance перетворює банк у, свого роду, фінансовий супермаркет, в якому клієнти можуть отримати широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу.

На сьогодні існує 3 види спільної діяльності банків і страхових компаній: Assurbanking - надання банківських послуг через страхові компанії, Bankassurance - надання страхових послуг через банківські установи, а також надання банківських та страхових послуг через торговельні мережі.

Продукти bancassurance можна розділити на дві групи: прості і складні. Прості продукти bancassurance інтегруються в банківський продукт. Це може бути або автоматичне страхування або додаткова опція на вибір клієнта. Зазвичай він продається співробітниками банку. Складні продукти bancassurance, які продаються часто незалежно від банківського продукту співробітниками страхових компаній або спеціально підготовленими співробітниками банку [4].

Працюючи зі страховою компанією за технологією Bankassurance, банк отримує можливість:

- збільшення своїх доходів за рахунок розширення спектру послуг, що надаються (зарубіжний досвід показує, що сьогодні до третини прибутку банки отримують від продажу в своїх відділеннях страхових продуктів);
- зниження витрат компанії за рахунок консолідації фінансових послуг;
- у повному обсязі реалізувати проект фінансового супермаркету і отримати додатковий дохід у формі агентської винагороди;
- страхування застави на умовах, погоджених з банком, уникаючи при цьому витікання коштів зі своєї єдиної фінансової системи;
- страхування кредитних ризиків і завдяки цьому різко збільшувати обсяги кредитування фізичних осіб у всіх операційних точках мережі по банківських споживчих кредитах;
- страхування власних ризиків на пільгових умовах і з високою технологічністю оформлення страхування за всіма видами ризиків.

Робота в умовах невизначеності породжує проблему ризику. Чітко налагоджений процес управління ризиками - єдино можливий сьогодні спосіб досягнення стійкості і стабільноти бізнесу. Досягнення спільної збалансованої стійкості при веденні бізнесу разом

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

з досягненням взаємовигідного результату - ось головна мета, у прагненні до якої, необхідно будувати партнерські відносини.

Діяльність страхових компаній істотно відрізняється від інших видів підприємницької діяльності не тільки прагненням брати на себе ризики різних суб'єктів господарювання, але й здатністю об'єктивно оцінювати і управлюти ними. Банки ж у процесі здійснення своєї діяльності змушені брати на себе значні ризики, в основному, економічного характеру.

Складний і багатограничний процес управління банківськими ризиками може значно спрощуватися шляхом передачі частини ризиків економічного і неекономічного характеру страховій компанії, фахівці якої більшою мірою здатні об'єктивно оцінити і розробити стратегії управління ризиками. При цьому банк отримує забезпечення більшої надійності, що позитивно позначається на іміджі банку. Страхова компанія, співпрацюючи з банком, отримує можливість забезпечення фінансової стабільності з огляду на залучення банку для розробки ефективних стратегій управління активами страхової компанії і розміщення її фінансових активів. Можливе здійснення взаємного консалтингу між страховою компанією і банком.

Слід звернути увагу і на те, що в розрізі зменшення негативного впливу ризиків на діяльність обох фінансових посередників страхові компанії пропонують банку такі види послуг:

- класичне страхування майна і персоналу банку. Страхування майна може включати страхування нерухомого майна, цінностей, транспорту, вантажів, електронного устаткування тощо;
- страхування відповідальності банківських службовців;
- страхування заставного майна і життя позичальника кредиту. Якщо фізична особа страхує заставне майно, то вона є потенційним клієнтом цієї компанії з інших видів страхування, у тому числі й особистого;
- кредитне страхування. Може страхуватися ризик неплатежу, невиконання зобов'язань за договором або ризик неповернення авансового платежу. Ризики неплатежу існують при укладанні лізингових угод, угод, де контрагентом виступає нерезидент;
- страхування власників банківських платіжних карток. В нього, як правило, входять такі програми страхування: медичних витрат тих, хто виїжджає за кордон; іхнього вантажу; затримки рейсів; оплати проживання в готелях та інших послуг; від нещасних випадків в Україні та за кордоном; на випадок втрати, крадіжки й пошкодження банківської картки; від махінацій із платіжними картками [2].

Особливі відносини між банками та страховими організаціями накладає інвестиційна функція. Спочатку дана функція була притаманна лише банкам, однак у різні роки спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, особливо страхові компанії, суттєво потіснили банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливими постачальниками позичкового капіталу.

Зростання впливу спеціалізованих небанківських установ пояснюється трьома основними причинами:

- зростання доходів населення у розвинених капіталістичних країнах;

- активний розвиток ринку цінних паперів;
- надання цими установами спеціальних послуг, які не можуть надавати банки.

Крім того, страхові компанії, на відміну від банків можуть акумулювати грошові заощадження на досить тривалий період і, отже, робити довгострокові інвестиції. Основні форми діяльності страхових інститутів на ринку позичкового капіталу зводяться до акумуляції заощаджень населення та надання кредитів через облігаційні позики корпораціям і державі, мобілізації капіталу через всі види акцій, наданню іпотечних і споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги.

Важливим є те, що страхові компанії конкурують з банками за залучення заощаджень усіх верств населення. При цьому, конкуренція між ними носить так званий неціновий характер. Це пояснюється, перш за все, специфікою пасивних операцій кожного виду кредитно-фінансових установ. Так, у банківській справі діє відсоткова ставка за вкладами, депозитами і наданими позиками і кредитах. У страховій справі діє страховий тариф, що визначає розмір страхової премії та страхового відшкодування. Порівнювати інвестиційні операції цих фінансових посередників можна лише при інвестуванні в однорідні, однакові за своєю природою об'єкти: при порівнянності вкладень у державні цінні папери і деякі види акцій, а також в іпотечний і споживчий кредит.

Окрім конкуренції є й інша сторона інвестиційних взаємовідносин банків і страхових компаній. Страхові організації можуть розмістити свої фінансові ресурси в багатьох напрямках: страхові резерви – у державні та корпоративні цінні папери, нерухоме майно, зливи золота та срібла та ін. Інвестиційна діяльність страховиків може бути забезпечена й банківською системою. Для страхових компаній банки є фінансовими інститутами, які забезпечують капіталізацію фінансових ресурсів страховиків. У результаті, конкурентні відносини банків та страхових організацій за вільні грошові кошти населення та підприємств доповнюються відносинами співпраці по розміщенню фінансових ресурсів страховиків.

Ефективна взаємодія страхових компаній та банків є результатом злагодженої, вигідної для кожної із сторін, співпраці усіх відділів та підрозділів цих фінансових посередників. Таке партнерство здатне приносити неабиякий додатковий фінансовий дохід, задовільняти більший спектр потреб споживачів, при цьому економлячи їх час і витрати. У складних умовах фінансового ринку страхові компанії та банки підвищили свою конкурентноздатність, залишивши далеко позаду фінансові інститути, що пропонують своїм клієнтам класичні фінансові послуги.

Література:

1. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній /В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С.97-105.
2. Фурман В.М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків// Фінанси України.-2003.-№ 1. С.137-141.
3. <http://forinsurer.com/theme/3/>- інтернет-журнал про страхування.
4. <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/tandem.shtml> -інформаційний фінансовий сайт.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Визначено види обов'язкового страхування аграрних ризиків. Охарактеризовано дані види страхування. Досліджено сучасний стан аграрного страхування та визначено основні причини, що перешкоджають його подальшому розвитку.

The types of compulsory insurance of agricultural risks are determined and characterized. The contemporary state of agricultural insurance is explored and the main reasons that prevent its further development are detected.

Ключові слова: аграрне страхування, обов'язкове страхування, страхування врожаю, страхування тварин, страхові ризики аграрного виробництва.

Keywords: agricultural insurance, compulsory insurance, crop insurance, animal insurance, insurance risks of agricultural production.

Останнім часом людська цивілізація зіткнулася з проблемою глобальних кліматичних катаklізмів. Різні регіони потерпають від ураганів, повеней, заморозків чи посухи; при цьому, найчастіше, дані природні явища для тих чи інших регіонів не є звичними. Кліматичні негаразди, хоча і в дещо більш «пом'якшеному» вигляді, мають місце і в Україні. Вже нікого не дивує мороз у Криму чи посуха на Поліссі; а квітневі снігопади або січневі відлиги вже стали мало не нормою. Спрогнозувати подібні явища на кілька років вперед практично неможливо; ще складніше оцінити, як в результаті те чи інше погодне явище позначиться на врожаї. Все це дозволяє говорити про те, що сільське господарство практично на всій території України ведеться в зоні ризикового землеробства. Певною мірою згладити наслідки несприятливих погодних умов дозволяє сільськогосподарське страхування.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень і опрацювання практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи обов'язкових видів страхування аграрних підприємств. Реалізація поставленої мети обумовила послідовне розв'язання таких завдань:

- визначити основні види обов'язкового аграрного страхування;
- дослідити сучасний стан аграрного страхування ;
- сформулювати основні напрямки подальшого розвитку аграрного страхування.

Страховий захист сільськогосподарського виробництва скрізь у світі є оптимальним способом забезпечення безперервності, збалансованості та стійкості розвитку аграрного ринку та одним з ефективних методів повернення збитків в аграрному секторі.

Основна мета страхування сільськогосподарських ризиків - це часткова або повна компенсація суб'єкту господарювання втрат через несприятливі, в основному, природні явища.

Другою метою страхування є покращення фінансового становища сільськогосподарського виробника з точки зору його кредитоспроможності. Кредитні організації всіх типів - банки, кредитні спілки, приватні особи - віддають перевагу тому сільськогосподарському виробнику, який має гарантію збереження певного рівня свого доходу при настанні стихійних лих і втрати врожаю.

В сільськогосподарському страхуванні виділяють наступні види: страхування нерухомого майна та сільськогосподарської техніки; страхування тварин та врожаю сільськогосподарських культур.

Страхування врожаю сільськогосподарських культур і тварин є основними видами сільськогосподарського страхування. Воно може здійснюватися як у добровільний так і у обов'язковий формах. Так згідно закону України „Про страхування” ст. 7 [1] обов'язковими видами страхування є:

- Страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності;
- Страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеної забою, від хвороби, стихійних лих та нещасних випадків у випадках згідно з переліком тварин, встановлених КМУ.

Тривалий час не існувало спеціального нормативного документу, який би регламентував правила страхування обов'язкових видів аграрних ризиків. Відсутність належного законодавства щодо страхового захисту аграрних підприємств стало основною перешкодою розвитку даного виду страхування. Поштовхом до подальшого розвитку страхового ринку в аграрному напрямку стала Постанова Кабінету Міністрів України №1000 від 11 липня 2002 року «Про затвердження порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності». 23 квітня 2003 р. була прийнята Кабінетом Міністрів України Постанова №590 «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеної забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків»

Дані постанови встановлюють чіткі правила обов'язкових видів аграрного страхування. В постановах визначено суб'єкти та об'єкти даних видів страхування, страхові ризики, розміри страхових премій та страхових сум.

Страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень (страхування врожаю) є найважливішим видом страхування для аграрних підприємств, оскільки дозволяє хоча б частково зменшити збитки за рахунок страхових відшкодувань.

Страховим ризиком є зменшення або повне неотримання врожаю внаслідок граду, пожежі, вимерзання, урагану, бурі, зливи, зсуви, повені, селі, посухи, повного раптового знищення посівів карантинними шкідниками [2].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

У договорі страхування врожаю записується страхова сума, для визначення якої обчислюється вартість урожаю, виходячи із середньої врожайності за останні п'ять років на 1 га у сільгоспідприємствах району і сформованої на ринку ціни реалізації продукції в розрахунку на всю площину посіву поточного року в господарстві. Урожай, як правило, страхується в розмірі не більш 70% його розрахованої вартості. Розмір франшизи може коливатися від 10 до 30% [2].

Не менш важливим для аграрного підприємства, але менш розвинутим видом сільськогосподарського страхування є страхування тварин. Об'єктами даного виду страхування виступають усі сільськогосподарські тварини, а саме: велика рогата худоба, свині, вівці, кози, коні (чистопорідні або одержані за затвердженою програмою породного вдосконалення тварини, що мають племінну (генетичну) цінність і можуть використовуватися в селекційному процесі) віком від 1 року; зоопаркові тварини віком від 1 року; циркові тварини віком від 1 року [3].

До страхових ризиків, на випадок яких проводиться обов'язкове страхування, належать загибель, знищення, вимушений забій тварин внаслідок інфекційних хвороб, пожежі, вибуху, урагану, блискавки, дії електричного струму, сонячного або теплового удару, землетрусу, повені, обвалу, бурі, бурану, граду, замерзання, задушення, отруєння травами або речовинами, укусу змії або отруйних комах, утоплення, падіння в ущелину, потрапляння під транспортні засоби та інших травматичних ушкоджень.[3]

Страхування сільськогосподарських культур є не надто поширеним в Україні: В даний час тільки 3-6% посівних площ застраховано. Аграрії не прагнуть застраховувати свої ризики, незважаючи на те, що протягом двох років (2003 і 2007) продовж останнього десятиліття, велика кількість врожаю була втрачена через несприятливі погодні умови. Основними причинами небажання страхувати агропромислові ризики є відсутність фінансування і багато чуток щодо не виплачування страхового відшкодування страховими компаніями. Ще однією причиною є те, що місцеві сільськогосподарські підприємства не мають звички страхувати свої ризики в той час як для іноземних компаній, це загальна практика, яка перетворилася на традицію.

В даний час зареєстровано 58 страхових компаній, які пропонують програми агрострахування, але існує тенденція до зниження їх кількості. Менше половини з цих страховиків надає послуги системно і більш-менш надійною. Найбільший попит на програми агрострахування спостерігається у Вінницькій, Луганській, Рівненській, Тернопільській, Черкаській та Чернігівській областях. У той же час існують регіони в Україні, в яких є тільки одна страхована компанія, що забезпечує страхування сільськогосподарських ризиків.

Основними факторами, які визначили тенденції ринку агрострахування в 2009 році, були відсутність державної підтримки по субсидіюванню премій та вплив світової фінансової кризи.

В 2009 році, вперше, починаючи з 2005 року, коли була впроваджена програма по субсидіюванню премій з агрострахування, державою не було передбачено коштів в бюджеті на виконання даної програми. Це рішення мало двобічний характер для ринку

агрострахування. З однієї сторони, спостерігалось зниження отриманих премій та застрахованих площ, а з іншої, на ринку переважало класичне страхування з незначною долею формального страхування аграрних ризиків. (рис.1.)

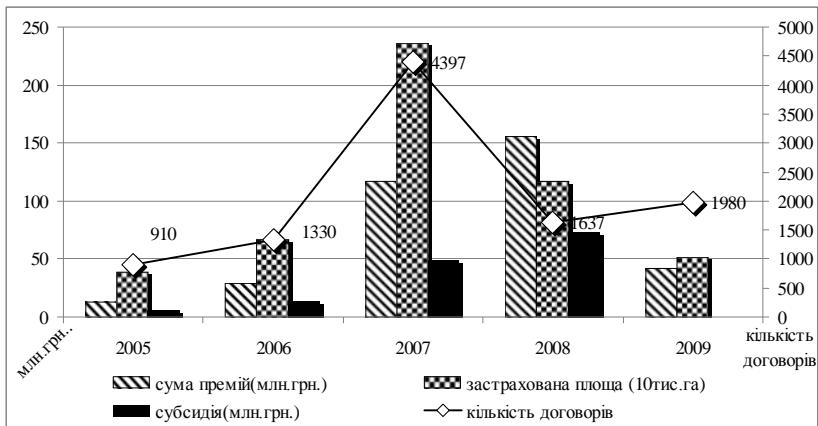


Рис.1. Динаміка розвитку ринку агрострахування, 2005-2009рр.*

*Розроблено автором на основі джерела [5]

Ринок агрострахування не ріс в останні роки. Була сприятлива обстановка в 2005 – 2008роках, коли на державному рівні було прийнято рішення про субсидування аграрних підприємств, які страхуються, в розмірі 50% і саме в ті роки ринок агрострахування мав тенденцію до збільшення та зрос в 5 разів. Після того, як у 2009 році на ці програми перестали виділяти кошти менш ніж за 2 роки ринок аграрного страхування знизився в ті ж 5 разів.

Формальним залишалося страхування заставного майна (посівів), яке здійснювалося з метою отримання фінансових ресурсів за програмою заставних закупівель та субсидування посівів цукрових буряків. Страхування з метою освоєння коштів з державного бюджету (на субсидування премій) – або так званого "схемного страхування" на ринку в 2009 року не було через відсутність субсидій за даною програмою. Обсяги страхування за договорами банківських застав були незначними. Основними причинами схемного страхування були відсутність жорстких кваліфікаційних вимог до страховиків, стандартних страхових продуктів, актуарно розрахованих базових ставок премій, страхових процедур, а також слабкий контроль за виконанням деякими страховими компаніями правил надання страхових послуг за програмою.

Лідерами ринку за кількістю договорів, укладених на весняно-літній період 2010року, стали страхові компанії УАСК (29,6%), Оранта (19,7%), УНІКА (11,5%), ТАС (10,1%), УПСК (8,2%), Провідна (5,3%) % та інші страхові компанії, що мають частку ринку менше 5%, серед яких Ільчевське, Інго-Україна, Аска та ін.. За застрахованим площинами лідирують УАСК, Оранта, УПСК, ІНГО-Україна і УНІКА. [6]

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Середня ставка премії з загального портфеля - 3,5% (від 0,24% до 5,95% по компаніях). Середня сума премії на гектар - 168,51 грн. (Від 4,2 грн. До 551,56 грн.) Страхова сума на 1 га - 4810,75 грн. (Від 280 грн до 11036 грн.). Дані показники дозволяють зробити висновок, що практика страхування сильно відрізнялася залежно від політики кожної страхової компанії. Враховуючи, що ставки премій по більшості компаній не перевищували 2,5%, можна зробити висновок, що значна кількість компаній страхували посіви формально або ж застосовували страхові продукти, за допомогою яких посіви страхуються не від сукупності ризиків, а від окремих ризиків.

За показником суми зібраних премій безумовним лідером ринку була страхована компанія УАСК. Її частка премій в загальному портфелі склала майже 63%. З сильним відставанням до лідерів ринку за даним показником можна віднести такі компанії як ІНГО-Україна, АСКА, Оранта і УНІКА. Частки премій інших страхових компаній у загальному портфелі були незначними.

Навесні 2010 року аграрії в основному страхували посіви і врожай цукрових буряків (171 договір), озимої пшениці (155), соняшнику (41 договір), яного ячменю (39 договорів), озимого ріпаку (38 договорів) та озимого ячменю (21 договір). Озима пшениця була застрахована на площині 71 000 гектарів, цукрові буряки - 56 тисяч га, соняшник - 20 тисяч га, ячмінь ярий - 11,8 тисяч га, ріпак озимий - 9,45 тисяч га.[7]

Незважаючи на значну застраховану площину озимої пшениці, сума премій по даній культурі склала всього 2,7 мільйона гривень. Сума премій за договорами страхування соняшнику склала 2,98 млн. гривень, по яному ячменю - 952 тисячі гривень і по озимому ріпаку - 895 тисяч гривень. Фактично, у 2010 році портфель премій за договорами страхування культур на весняно-літній період було сформовано за рахунок цукрових буряків. Сума зібраних премій за договорами страхування цукрових буряків склала 23,9 мільйона гривень, або 73% від загальної суми премій за всіма договорами.

Середні ставки премії по культурах перебували на низькому рівні, що, швидше за все, обумовлено тим, що укладалися договори страхування від окремих або пойменованих ризиків. Обсяги мультиризикового страхування (тобто страхування від великої кількості ризиків, що відповідає міжнародній практиці агро страхування) в Україну в 2010 році були незначними.

Найдорожчим для аграріїв було страхування цукрових буряків. Середня ставка премії по цукровому буряку була на рівні 4,1%, по соняшнику - 4,37%, ячменю яному - 3,95%, по садових культурах - 6,4%. За страхування одного гектара потрібно було заплатити в середньому, 426 гривень. Досить дорогим було також страхування соняшнику (148 грн. / га), овочів (168 грн. / га) та кукурудзи (113 грн. / га). Вартість страхування одного гектара інших культур знаходилося на рівні 40-90 гривень.[6]

Незважаючи на відсутність державної підтримки, ринок агро страхування продовжує працювати. Сімнадцять страхових компаній проявляють інтерес до даного сегменту ринку страхування. У той же час слід відзначити, що системно працює на ринку кілька компаній, які займають приблизно 80% ринку аграрного страхування - Оранта, ТАС, Брокбізнес, Провідна, УНІКА і Українська Аграрно-Страхова Компанія.

Швидше за все, в майбутньому сезоні страхування озимих культур ці компанії продовжувати лідирувати на ринку. Основними передумовами лідерства зазначених страхових компаній є наявність розвиненої мережі офісів у регіонах, впровадження довгострокових програм агрострахування та цілеспрямована робота з окремими категоріями виробників сільськогосподарської продукції.

Аграрії вважають за краще страхувати основні стратегічні озимі культури - пшеницию, ріпак і ячмінь. Найчастіше при виборі страхового продукту аграрії зупиняються на страхуванні посівів озимих культур від повної загибелі та часткової / повної загибелі. Страхування озимих культур на весь цикл виробництва поки не користується попитом, хоча можливо, що й самі страхові компанії обережно ставляться до цього складного і комплексного страхового продукту. [4, с.298]

Загальна збитковість страхового портфеля за озимими культурами в сезоні 2009-2010 років склала 184%, що значно перевищує рівень збитковості в попередніх сезонах. Даний рівень збитковості пов'язаний з несприятливими погодними умовами минулої зими. Однак цей показник підтверджив, що страхові компанії готові виплачувати відшкодування при настанні ризикових подій, надаючи тим самим реальну страховий захист аграріям.[5]

У разі значних виплат по страхуванню озимих культур навесні, структура портфелів страхових компаній може істотно змінитися у бік зменшення обсягів страхування ячменю та ріпаку, особливо восени 2010 року. Обсяги страхування тварин, садових і овочевих культур, а також винограду залишилися незначними і, швидше за все, в 2010 році обсяги страхування значно не збільшаться.

Для успішного та стабільного розвитку агрострахування необхідно прийняти ряд заходів для вдосконалення законодавчого та регуляторного поля, а саме:

- прийняти Закон про агрострахування;
- на урядовому рівні визначити довгострокову політику держави щодо агрострахування;
- внести зміни до розділу 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» чи взагалі виключити цей розділ, якщо буде прийнятий Закон про агрострахування;
- запровадити окрему ліцензію зі страхування аграрних ризиків з двома основними категоріями (страхування культур і тварин);
 - в разі відновлення програми субсидування премій, встановити кваліфікаційні вимоги до страховиків, що надають послуги з субсидуванню агрострахування;
 - затвердити кваліфікаційні вимоги до фахівців з агрострахування та впровадити програму сертифікації;
 - впровадити стандартні страхові продукти.

Для стимулювання сільськогосподарського страхування з державною підтримкою страховики створили 1 лютого 2011 року Аграрне страхове бюро. Метою створення бюро є побудова страхової моделі, в якій аграрії спочатку будуть сплачувати лише 50% страхової премії, а державна субсидія на другу половину платежу буде надходити

безпосередньо в бюро. До складу Аграрного страхового бюро ввійшло 15 страхових компаній, які займаються сільськогосподарським страхуванням, а саме: «Альфа-Гарант», «АСКА», «Брокбізнес», «Еталон», «Європейський страховий альянс», «ІНГО Україна», «Оранта», «Оранта-Січ», «Провідна », СГ«ТАС», Українська аграрно-страхова компанія, Українська пожежно-страхова компанія, Українська екологічна страхова компанія, «Універсальна» і UNIQQA. Бюро створено для об'єднання зусиль СК в уdosконаленні страхових продуктів для аграріїв та створення єдиної бази даних, яка дозволила б розраховувати страхові тарифи для сільськогосподарських виробників найбільш точно.

Страхові компанії об'єдналися в агрострахове бюро, щоб об'єднати зусилля у розробці нових, більш досконалих страхових продуктів, що відповідають потребам аграріїв, створення єдиної бази даних, що дозволить встановлювати страхові тарифи на основі актуарних розрахунків, організації навчання для фахівців страхових компаній та забезпечення додержання стандартів поведінки на ринку агрострахування.

Література:

1. Закон України Про страхування від 07.03.1996 № 85/96-ВР.
2. Постанова Кабінету Міністрів України N 1000 від 11 липня 2002 р. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності.
3. Постанова Кабінету Міністрів України №590 від 23 квітня 2003 р. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеної забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків.
4. Страхування: Підручник / За ред.. В.Д.Базилевича. – К.:Знання, 2008. – 1019с.
5. <http://uainsur.com/> - офіційний сайт Ліги страхових організацій України.
6. <http://forinsurer.com/> - сайт Інтернет-журналу про страхування.
7. <http://www.minagro.gov.ua/> - офіційний сайт Міністерства аграрної політики України.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ ЯК ПІДСИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено теоретико-методичні основи системи управління інвестиційними проектами промислового підприємства та виокремлено основні фази її реалізації. Визначено основні характеристики та завдання кожної фази.

The paper studies theoretical and methodological essentials to manage investment projects of an industrial enterprise and basic stages of its implementation. Main characteristics and objectives of each stage are considered.

Ключові слова: управління, інвестиційний проект, система, система управління, зовнішнє середовище, параметри системи управління.

Keywords: management, investment project, system, control system, external environment, parameters of a control system.

У сучасних умовах глобалізації ринків, швидкої зміни споживчих переваг та наростиючих темпів технологічних змін особливого значення набуває управління розвитком національного господарства. Без дієвої системи управління господарським комплексом країни функціонування та розвиток ефективної економіки стає неможливим. Стагнація національної економіки у сфері виробництва викликає необхідність зміни підходів до управління та застосування методів ефективного управління, які повинні забезпечити оновлення і розвиток виробничо-технічної бази та посилити платоспроможність попиту на капіталовкладення.

Оскільки найважливішим фактором економічного зростання є інвестиції у виробництво, перспективи збільшення виробництва та ключове значення у цьому інвестицій слід розглядати з позиції промислових підприємств як основних суб'єктів розширеного виробництва. Тому для розвитку економіки України важливе значення має побудова дієвої системи управління виробничими інвестиціями. Стимулювання та мотивація інвестиційної діяльності промислових підприємств відіграють ключову роль в покращенні економічної ситуації країни.

В науковій літературі проблему управління інвестиційними проектами досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні автори. Серед них можна виділити таких відомих учених, які розкривають різні аспекти управління інвестиційними проектами: В. А. Верба, З. І. Абрамов, Т.Г. Затонацька, О. А. Загородніх, П.В. Кухта, Ю.І. Єхануров, А. А. Пересада, А. Ф. Гойко, І. А. Бланк, В. П. Савчук, Р. В. Грачова, І. Г. Волков, В. В. Ковалев, Х. Армстронг, Пітер У.Г. Морріс та інших.

Багато питань стосовно здійснення капітальних вкладень промисловими підприємствами залишаються невирішеними навіть незважаючи на глибоку розробленість цієї проблеми. До них належить і проблема управління інвестиційними проектами, що зумовлює необхідність її подальшого дослідження.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ системи управління інвестиційними проектами промислових підприємств.

Існує багато визначень поняття управління [1, 2, 5, 7, 8], але можна виділити декілька основних концепцій: процесна концепція – в основі управління лежать процеси пов'язані з реалізацією об'єкту; управління проектами як об'єкт бізнес-процесів; проектна концепція – в основі управління фази життєвого циклу. Отже, управління проектами можна визначити як теоретичне та практичне керівництво матеріальними та людськими ресурсами протягом життєвого циклу проекту на основі використання сучасних методологічних та технічних засобів для досягнення цілей і завдань проекту та задоволення вимог його учасників.

В даній статті систему управління інвестиційними проектами будемо розглядати не як окрему систему, а як підсистему управління підприємством. В загальному вигляді система управління інвестиційним проектом, як будь яка система, включає два структурні елементи – суб'єкт та об'єкт управління.

На інформаційному рівні елементи системи між собою та зовнішнім середовищем мають канали взаємодії, за якими суб'єкт управління отримує та передає інформацію об'єкту управління. Використання таких інформаційних каналів забезпечує формування цілей системи управління інвестиційним проектом відповідно до бізнес-плану.

Пітер У.Г. Морріс визначає систему управління інвестиційними проектами як сукупність елементів, орієнтованих на управління змінами та перехід з одного стану в інший[8, с.63]. Згідно Л. Берталанфі, систему можна визначити як сукупність елементів, які знаходяться у взаємодії.

Таким чином, можна сформувати визначення системи управління інвестиційними проектами як сукупність елементів, які в процесі взаємодії складають новоутворення з властивостями та ознаками відсутніми у його елементів.

До елементів системи управління інвестиційними проектами належать інформаційна структура, підприємство, органи управління інвестиційним проектом, методи управління (фінансові методи, методи сільового планування, методи експертних оцінок та ін.), розподіл повноважень при прийнятті рішень та зовнішні фактори, що мають вплив на об'єкт. Сукупність елементів системи управління інвестиційними проектами можна представити у вигляді параметрів системи управління інвестиційними проектами (табл.1).

Управління об'єктом здійснюється у системі координат, однією з найважливіших якої є час. Це зумовлює необхідність виділення окремих фаз управління проектом, кожна з яких відповідає певному комплексу робіт, які необхідно здійснити в певний час. Пропонуємо виділити фази відповідно до життєвого циклу інвестиційного проекту.

Таким чином, процес управління можна представити у вигляді шести послідовних фаз: Фаза планування; Фаза обліку; Фаза контролю; Фаза аналізу; Фаза прийняття альтернативних рішень та визначення оптимального; Фаза реалізації оптимального (або декількох) рішення.

Таблиця 1. Параметри системи управління інвестиційними проектами

Об'єкт управління	Інвестиційний проект
Орган управління	Генеральний директор, інвестиційні менеджери, фінансові служби, менеджер проекту, керівники структурних підрозділів.
Вхідні параметри	Фінансові, інформаційні, трудові, матеріальні ресурси, правове та нормативне забезпечення, фінансова звітність, інвестиційні можливості.
Вихідні параметри	Дані про обсями виробництва та реалізації продукції в результаті реалізації інвестиційного проекту, доходи та збитки.
Інструментарій	Фінансові методи, методи експертних оцінок, методи сільового планування.
Зовнішнє середовище	Інвестори, споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, кредитори.

Перша фаза управління інвестиційним проектом – планування – є однією з найголовніших. Вона включає постановку цілей і визначення ефективних шляхів їх досягнення на основі прийнятих рішень. В процесі реалізації даної фази необхідно враховувати не тільки параметри стану об'єкту управління, але й комплекс параметрів зовнішнього середовища, які можуть здійснювати вплив на кінцеві результати управління.

На фазі обліку здійснюється збір інформації про стан інвестиційного проекту за різними параметрами: строки реалізації, забезпечення трудовими, технічними та фінансовими ресурсами, термін окупності та ін. При цьому головним завданням суб'єкту управління є отримання достовірної та об'єктивної інформації про стан об'єкту управління. Складність даного етапу полягає в тому, що для збору та обробки інформації необхідні значні фінансові ресурси, які завжди обмежені. Крім того інформація може бути застарілою або дублюватися, що перешкоджає вчасному прийняттю правильного управлінського рішення.

Фаза контролю передбачає періодичний моніторинг поточної діяльності, порівняння обсягів та витрат з плановими стандартами проекту, виявлення відхилень з метою усунення додаткових витрат. Це процес, в якому керівник проекту встановлює - чи досягаються поставлені цілі, виявляє причини, які дестабілізують хід роботи й обґрунтовує прийняття управлінських рішень, що коригують виконання робіт по проекту, перш ніж будуть завдані збитки проекту. Основними задачами контролю є перевірка фактичних даних, зіставлення їх із плановими та виявлення відхилень [3, 152].

Фаза аналізу включає виявлення причин, які привели до відхилень фактічних параметрів стану об'єкту управління від планових показників. Аналіз доцільно здійснювати за чотирма напрямками щодо: Аналіз зацікавлених сторін; Аналіз проблем (реальна ситуація); Аналіз задач (як можна змінити ситуацію в майбутньому); Аналіз стратегій.

На стадії визначення оптимальних альтернативних рішень на засадах виявленіх причин відхилення розробляються нові рішення, в яких цільовими функціями, а також

граничними та початковими умовами виступають параметри, які характеризують стан інвестиційного проекту.

Однак необхідно враховувати обмеженість ресурсів, яка потребує пошуку оптимального рішення. Тому визначається критерій оптимальності, граничні та початкові умови з використанням тієї інформації, яка була отримана на фазі обліку.

На стадії фази реалізації прийнятого рішення здійснюється виконання виробленого оптимального рішення або декількох рішень. Крім того, визначаються необхідні засоби та ресурси, а також порядок реалізації прийнятих рішень. Суб'єкти управління виконують прийняте рішення.

Отже, систему управління інвестиційними проектами на промислових підприємствах можна представити у вигляді наступної схеми (рис.1).

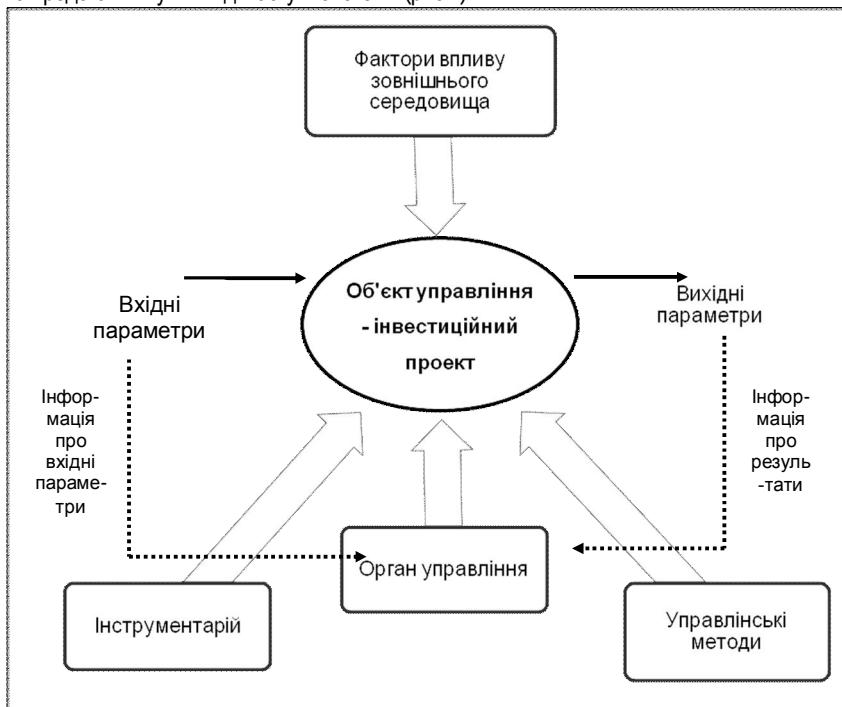


Рис.1. Система управління інвестиційними проектами промислового підприємства

Джерело: складено автором

Для ефективного управління інвестиційними проектами промислового підприємства, система управління має забезпечувати реалізацію таких основних принципів:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.
2. Комплексний характер формування управлінських рішень.

3. Постійна адаптація управлінських рішень до змін зовнішнього та внутрішнього середовища – високий динамізм управлінських рішень.
4. Максимальне зниження ризиків та забезпечення досягнення запланованих результатів.
5. Відповідність основній місії та стратегії підприємства.
6. Постійне доповнення, уточнення та коригування управлінських рішень.

На основі розглянутих вище питань управління інвестиційними проектами промислових підприємств, можна зробити висновок, що для їх успішної реалізації необхідно одночасно здійснювати фінансове, технічне, технологічне управління, управління персоналом та інші форми управління.

Як і будь-яка інша діяльність підприємства, інвестиційна діяльність потребує управління. Використання всеобщого (системного) управління, яке упорядковує вирішення всіх питань управління інвестиційними проектами, розглядаючи їх у взаємозв'язку та дає можливість приймати ефективні і зважені рішення, забезпечує найбільший ефект.

Застосування системи управління інвестиційними проектами на промислових підприємствах дає можливість: створити науково обґрунтовані рекомендації та інші методичні матеріали, необхідні для ефективного управління процесом інвестування суб'єкта господарювання; усунути суб'єктивізм та волюнтаризм; забезпечити вибір вірних рішень або уникнути серйозних помилок і прорахунків [6, 57].

Актуальними проблемними завданнями економічної науки є розроблення методичних рекомендацій та обґрунтування оптимальних варіантів системних заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління інвестиційними проектами промислових підприємств, а також дослідження перспективних напрямків розвитку інвестиційного менеджменту на мікрорівні в Україні.

Література:

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: Навч. посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 232 с.
2. Батенко Л.П., За городніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами : Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
3. Герасимова С. В. Методичне кадрове забезпечення управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств / С. В. Герасимова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 151 – 159.
4. Єфімова Н.С. Сучасні проблеми управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. // Економічний простір. – 2009. – №22/1. – 112-119.
5. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами: Практическое руководство / Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528с.
6. Максимова В.Ф. Инвестиционный менеджмент / Максимова В.Ф. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 158 с.
7. Пинто Дж. К. Управление проектами /Перев. с англ.. под ред В. Н. Фунтова – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
8. Morris, P. W. G. The management of projects. London: Thomas Telford, 1994.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті проаналізовано сучасні методи управління витратами та встановлено необхідність індивідуального підходу до вибору існуючих систем управління витратами на підприємствах.

In this article the modern methods of cost management are analyzed and the necessity of individual approach is set to the choice of the existent systems of cost management at enterprises.

Ключові слова: витрати, управління витратами, методи, інформація, стратегія.

Keywords: charges, cost management, methods, information, strategy.

В умовах формування ринкових відносин в Україні здійснюється безперервний пошук і використання найбільш раціональних та ефективних форм і методів управління виробництвом. Створення і освоєння на практиці нових нетрадиційних систем одержання інформації про витрати та результати виробничої діяльності, застосування нових підходів і методів планування, обліку та контролю забезпечують можливість вирішення багатьох завдань ефективного управління сучасним підприємством.

Одним із важливих завдань у даний час для підприємств України є розробка науково-методичного забезпечення і практичних рекомендацій щодо вдосконалення методів управління витратами для досягнення поставлених цілей на всіх етапах виробничого процесу. Тому дослідження і систематизація науково-практичних аспектів управління витратами є важливим питанням сучасної теорії та практики, що й підтверджує актуальність теми, визначає мету та завдання дослідження.

Проблема розробки і використання на практиці нових підходів до ефективного управління витратами підприємства широко обговорюється у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. При цьому під методами управління розуміють способи і прийоми впливу на об'єкт управління, що здійснюються у процесі управлінської діяльності і забезпечують досягнення поставленої мети з максимальним результатом та мінімальними витратами. У випадку, коли об'єктом управління є витрати, методи управління витратами представляють собою систему економічних взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства. Ці методи реалізуються у процесі виробничої діяльності і базуються на використанні проявів економічних законів. Елементами цих методів є аналіз, планування, внутрішньогосподарський облік і контроль над ресурсами в місцях їх безпосереднього споживання.

У вітчизняній та зарубіжній теорії і практиці дослідженням проблеми управління витратами підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як О.Ф. Аксененко [1, 2], С.Ф. Голов [6], П.С. Безруких [4], А.Д. Шеремет [3], К. Друрі [8], Р. Ван дер Віл [5] та ін.

Існуючі методики калькулювання собівартості продукції, як засоби визначення витрат на виробництво одиниці продукції, обліку витрат на виробництво, відображені в роботах [9, 10] та ін., не повною мірою враховують принципи системного підходу до процесу управління витратами підприємств, що функціонують в умовах ринку. Також в них недостатньо враховуються галузеві особливості формування і розподілу витрат при багато номенклатурному виробництві.

Метою даної статті є дослідження існуючих методів управління витратами на підприємствах, аналіз використання та ефективність їх застосування.

Основними напрямами зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці й економія ресурсів, які споживаються, на основі досягнень науково-технічного прогресу. Велике значення має також управління процесом формування собівартості продукції і насамперед точний облік усіх виробничих витрат і оперативний контроль над єщадливим та раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Основним елементом системи управління витратами є контроль за ходом виробництва, а також облік прибутків і витрат, що виникають на кожному етапі діяльності. Необхідно відзначити, що на відповідному етапі економічного розвитку традиційний бухгалтерський облік перестає задовільнити потреби управління підприємством, що обумовлено насамперед відмінністю інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів інформацією.

Істотні можливості щодо вдосконалення обліку й аналізу витрат відкриває система управління витратами, що досить поширена у зарубіжній практиці Західних країн. Це один з найбільш ефективних способів при прогнозуванні і плануванні діяльності підприємства. Він створює можливість визначати оптимальні пропорції між постійними та змінними витратами, ціною і обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик. Однак механізм, інструментарій, принципи, методи та підходи, які розроблені в західній практиці, необхідно адаптувати до умов функціонування українських підприємств.

Залежно від виду продукції, технологічної складності її виготовлення, організаційних особливостей виробництва на підприємствах застосовують різні прийоми і способи збору інформації про витрати з метою розрахунку собівартості продукції, що випускається, для забезпечення ефективного контролю і управління виробничими процесами.

Вирішенню цього завдання сприяла поява на початку ХХ в. у США, а потім і в Європі системи «стандарт-кост», яка порівнює фактичні витрати з нормативними. Облік витрат став розвиватися таким чином, щоб адміністрація не тільки визначала витрати, але й більш ефективно контролювала використання ресурсів, попереджаючи виникнення невправданих витрат.

Це привело до формування концепції центрів відповідальності, відповідно до якої витрати не тільки розглядалися в цілому по підприємству, але й диференціювалися за центрами відповідальності із призначенням відповідальних осіб [7].

Стандарт-кост – це система оперативного управління ходом процесу виробництва та рівнем виробничих витрат, заснована на постійному контролі значень відхилень фактичних показників від нормативних, аналізі причин виникнення цих відхилень і тенденцій їх зміни в часі, використання управлінських впливів для мінімізації відхилень або здійсненні коректування норм.

Термін «норматив» визначається як рівень, розрахований за якимось стандартом (нормою) і відповідає необхідному, бажаному або можливому результату. Норматив установлюють, виходячи із заздалегідь обумовлених витрат матеріалів, робочого та машинного часу, накладних та інших витрат на виробництво. На основі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво та реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про очікувані доходи майбутнього року. При цій системі інформація про наявні відхилення використовується керівництвом для прийняття управлінських рішень. В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат.

Попередньо обчислені норми розглядаються як твердо встановлені ставки для того, щоб привести фактичні витрати у відповідність зі стандартами шляхом вмілого управління підприємством. При виникненні відхилень стандартні норми не змінюють, а вони залишаються відносно постійними на весь встановлений період за винятком серйозних змін, викликаних новими економічними умовами, значним підвищеннем чи зниженням вартості матеріалів, робочої сили або зміною умов і методів виробництва. Відхилення між реальними й передбачуваними витратами, що виникають у кожному звітному періоді, протягом року накопичуються на окремих рахунках і повністю списуються не на витрати виробництва, а безпосередньо на фінансові результати підприємства.

Розрахунки проведені за допомогою стандартних норм, є основою оперативного управління виробництвом і витратами. Від встановлених стандартних норм, відхилення, які виявляються в поточному періоді, піддаються аналізу для з'ясування причин їх виникнення. Це дозволяє адміністрації оперативно усувати недоліки у виробництві, вживати заходів для їхнього запобігання в майбутньому [8].

Головне в системі «стандарт-кост» – контроль за найбільш точним виявленням відхилень від встановлених стандартів, що сприяє вдосконаленню й самих стандартів витрат. При відсутності ж такого контролю застосування цієї системи матиме умовний характер і не забезпечить досягнення належного ефекту. Перевага нормативного методу обліку витрат також у його оперативності. Крім того, використання нормативного методу має на меті оптимізацію витрат шляхом їх наближення до нормативних значень.

Ухвалення рішень про можливість і необхідність використання системи «стандарт-кост» на підприємствах України повинне бути засноване на аналізі можливостей організації розрахунків і постійному коректуванню норм і кошторисів витрат. Іншими словами, необхідно, щоб в організаційній структурі була передбачена наявність

спеціального підрозділу (відділу), економічної служби тощо, що здійснює доведення обґрутованих норм і нормативів, аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних, коректування діючих норм і підготовку пропозицій щодо усунення непродуктивних витрат та зниження фактичної собівартості продукції. Без цієї умови впровадження нормативного методу обліку не забезпечить очікуваного результату. В основному, цей метод ефективно застосовується при велико серійному виробництві, значній кількості й різноманітності операцій, необхідних для виготовлення одиниці продукції [7].

Не можна не враховувати й того факту, що впровадження даної системи спричиняє істотні зміни в обліковій політиці підприємства, у веденні бухгалтерського обліку та розробці нової автоматизованої системи обліку. Тому описану систему обліку на підприємствах окремої галузі раціональніше використовувати в модифікованому вигляді, із збереженням основних її принципів:

- жорстке нормування витрат;
- попереднє (до початку звітного періоду) складання нормативних калькуляцій на основі встановлених норм (стандартів) витрат ресурсів по окремих статтях витрат;
- роздільний облік і контроль витрат за діючими нормами і за відхиленнями від них у розрізі місця їх виникнення та центрів відповідальності;
- систематичне узагальнення і аналіз наявних відхилень з метою використання інформації для усунення негативних явищ у виробничому процесі та управлінні витратами.

Однак, на відміну від системи обліку «стандарт-кост», модифікована система (назведемо її системою нормативного обліку) припускає обчислення фактичних витрат (собівартості) як сукупності нормативу і відхилення від нього. Зведений облік витрат на виробництво при нормативному підході ведеться за статтями витрат і видами діяльності. Більше того, для аналізу динаміки й створення можливості постійного контролю за наявними відхиленнями їх списання в системі нормативного обліку можна регламентувати через облікову політику підприємства. Такий регламент дозволить центрам відповідальності на підставі аналізу інформації відхилень визначити основні чинники, причини й підрозділи, що впливають на зміну рівня витрат, виробити оперативні заходи впливу з метою усунення (зменшення) відхилень або перерахування нормативу.

Система нормативного обліку може бути використана керівництвом як ефективний інструмент в органічному взаємозв'язку обліку витрат за видами, місцями виникнення витрат і об'єктах калькулювання, що дозволяє підсилити його контрольні функції, практично організовуючи диференційований облік витрат.

Науковий пошук нових методів одержання об'єктивної інформації про витрати привів до появи методу АВС. Суть даного підходу полягає в тому, що підприємство розглядається як набір робочих операцій, які визначають його специфіку. Відповідно, початковою стадією застосування АВС є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві шляхом розчленування складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів [7].

Коротко методологію системи АВС можна визначити в такий спосіб:

- на відміну від традиційних методів управління, що базуються на положенні про випуск продукції при споживанні ресурсів, система АВС заснована на принципі: продукція споживає види діяльності, а виробнича діяльність споживає ресурси;
- на основі чинників, що формують витрати, ресурси розподіляють між центрами виробничої діяльності, а потім відносять на конкретні вироби.

Система АВС забезпечує облік витрат по кожному виду продукції на кожному етапі виробничого процесу. Вона закладає основу для управління витратами по виробничих центрах, підсумкового аналізу собівартості конкретних виробів. Введення даної системи також веде до скорочення тривалості виробничого процесу в результаті управління тими видами діяльності, які не підвищують цінності виробу (транспортування, складування, сортування тощо).

Ще одним альтернативним підходом до калькулювання витрат є підхід, за якого по носіях витрат планується і враховується неповна, обмежена собівартість. Ця собівартість може містити в собі тільки прямі витрати. Її можна калькулювати тільки на основі виробничих витрат, тобто витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг), навіть якщо вони непрямі. У кожному випадку повнота включення витрат у собівартість різна. Однак загальним для цього підходу є те, що деякі види витрат, які мають відношення до виробництва й реалізації продукції, не включаються в калькуляцію, а відшкодовуються в загальній сумі з виручки. У цьому полягає суть обліку неповної собівартості [10].

Однією з модифікацій даної системи є система «директ-кост». Її суть полягає в тому, що собівартість планується тільки в частині змінних витрат, тобто лише змінні витрати розподіляються за носіями витрат, а решта (постійні витрати) враховуються на окремому рахунку[10].

Особливістю системи «директ-кост» є, по-перше, поділ витрат на постійні і змінні. Змінні витрати прямо залежать від обсягу і асортименту випущеної продукції. Постійні витрати не залежать від змін обсягу продукції, а їх величина залежить тільки від тривалості звітного періоду. Незважаючи на деяку умовність розподілу витрат на постійні і змінні, ефективність такого поділу сприяє спрощенню обліку і підвищенню оперативності одержання даних про прибуток.

Друга особливість системи «директ-кост» – поєднання виробничого й фінансового обліку. За системою «директ-кост» облік і звітність на підприємствах організовані таким чином, що з'являється можливість регулярного контролю даних за схемою «витрати-обсяг-прибуток» за допомогою маржинального і чистого доходів (прибутку). Маржинальний дохід є різницю між виручкою від реалізації та змінними витратами. З іншого боку – це сума постійних витрат і чистого доходу. Ця обставина дозволяє запровадити багатоступінчасті звіти, що важливо для деталізації аналізу.

Таким чином, проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання підприємств необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління

витратами. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на пошук комбінованих систем та методів управління витратами чи розробку абсолютно нових методів, які дозволять підвищити ефективність управління витратами на вітчизняних підприємствах.

Література:

1. Аксененко А.Ф. Анализ эффективности производства. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
2. Аксененко А.Ф., Новиков В.В., Полякова С.И. Внутрихозяйственный расчёт: ответственность и оценка результатов. – М.: Экономика, 2002. – 239 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
4. Безрукых П.С. Состав и учёт издержек производства и обращения. – М.: ЗАО «ФБК-ПРЕСС», 2001. – 224 с.
5. Ван дер Вил Р., Палий В.Ф. Управленческий учёт. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 246 с.
6. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учёт. – Киев: «СКАРБИ», 2006. – 377 с.
7. Голубовський Л.В. Аналіз сучасних методів управління витратами/ Л.Голубовський // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 187-192.
8. Друри К. Ведение в управление и производственный учёт: Пер. с англ./ Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2004. – 560 с.
9. Ильченко А.В. Система управленческого учета и ее использование на металлургических предприятиях Украины // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2003. – Вип. 174. – Т.1. – С. 54-61.
10. Хотомлянский А.Л., Ильченко А.В. Особенности применения системы “директ-костинг” при последовательных стадиях организации производственного процесса // Тезисы докладов IX региональной научно-технической конференции. – Мариуполь: Приазовский гос. техн. ун-т. – 2002. – С. 195.

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано об'єктивну необхідність проведення реструктуризації підприємства, проведено всебічний аналіз її сутності. Дано розгорнуту класифікацію видів реструктуризації. Досліджено вплив реструктуризації на менеджмент підприємства.

In article author analyses the objective necessity of restructuring the company, carries out a comprehensive analysis of its essence. The author gives a detailed classification of restructuring the company. Research the influence of restructuring on the management.

Ключові слова. Реструктуризація підприємства, види реструктуризації, інноваційна реструктуризація, інтегровані блоки менеджменту.

Keywords. Restructuring of enterprise, types of restructuring, innovative restructuring, integrated management blocks.

Необхідність проведення реструктуризації підприємств зумовлена низкою економічних проблем, серед яких можна відзначити наступні: технологічне відставання виробництва, неефективність системи управління, недостатність інвестиційних ресурсів, відсутність власних обігових коштів, низька конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств, втрата ділової репутації на міжнародному рівні та інші. Формування нового дієвого механізму державного регулювання процесів реструктуризації, які б відповідали внутрішньому стану підприємств та умовам ринку, дозволило б зробити вирішення цих проблем більш реальним. Особливості розвитку економіки України багато в чому залежать від масштабності розпочатих ринкових реформ, розвитку підприємництва, впровадження нових методів дії ринкових механізмів, формування економіки, яка базується на структурних перетвореннях на основі інноваційного розвитку економіки та виробництва в цілому. Це свідчить про актуальність та необхідність дослідження сутності реструктуризації підприємства.

Окремі аспекти реструктуризації досліджуються у працях багатьох українських науковців, зокрема, С. Довбні, В. Заболотного, О. Ковальова, І. Отенко, І. Мазурі та ін., увага яких концентрується передусім на обґрунтуванні організаційно-економічного механізму реструктуризації, діагностиці фінансового стану підприємств, удосконаленні планування відповідних заходів. Водночас проблемним питанням виробничо-технологічної реструктуризації приділяється менше уваги. Це привело до того, що про процес реструктуризації склалось спрощене уявлення, яке припускає лише першочергові зміни в структурі управління фінансовими потоками та управління трудовими ресурсами.

Мета статті полягає в аналізі сутності реструктуризації підприємства, узагальненні підходів до класифікації її видів та визначені взаємозв'язку реструктуризації з менеджментом підприємства.

Поняття «реструктуризація», що було запозичене з англійської мови, означає зміну існуючої структури суб'єкта, і у сучасних умовах широко використовується в українській економічній літературі. Водночас, поняття реструктуризації досить багатогранне. Огляд наукової та методичної літератури дає можливість стверджувати про відсутність єдиного визначення сутності та алгоритму проведення реструктуризації. Визначення поняття «реструктуризації» подається у найбільш загальному вигляді, що ускладнює процес усвідомлення її характерних особливостей, та яке можна застосовувати до більшості інструментів управління [4, 6, 7, 8, 9]:

- процес, пов'язаний зі зміною стратегічних концепцій та принципово важливих стратегічних факторів діяльності підприємства;
- процес зміни визначених параметрів підприємства для приведення їх у відповідність з параметрами зовнішнього середовища та досягнення відповідних цілей;
- процес, націленний на створення умов для ефективного використання всіх факторів виробництва в цілях підвищення фінансової стійкості та зростання конкурентоспроможності;
- цілеспрямована зміна структури підприємства (порядку розташування його елементів), а також складових, що формують його господарську діяльність під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища або їх сукупності;
- спосіб забезпечення оптимального функціонування підприємства в ринкових умовах, що безперервно змінюються, згідно до стратегії його розвитку.

Заболотний В. М. пов'язує реструктуризацію з комплексом заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та антикризовим управлінням[5].

У працях іноземних авторів реструктуризація інтерпретується, з одного боку, як комплекс змін у виробничій та організаційній структурах, а також у структурах активів та капіталу, які не є частиною повсякденного ділового циклу підприємства [11, с. 297]; з другого – до реструктуризації відносять майже будь-які зміни структури капіталу, операцій та власності, тобто зміну нормального перебігу ділових операцій підприємства [2, с. 823]; з третього – розпродаж всіх активів [3, с. 27]. В даних концепціях реструктуризації враховуються не всі сторони та особливості цього процесу, а деякі з них мають суперечливий характер.

Дослідження різних підходів до визначення сутності реструктуризації дає підстави виокремити такі характерні ознаки:

- реструктуризація повинна бути спрямована на створення підприємством доданої вартості;
- може проводитись як на підприємствах, що перебувають у скрутному фінансовому становищі (тобто виступати інструментом фінансового оздоровлення), так і на успішно діючих підприємствах, які мають великий потенціал зростання;
- може бути спрямована на вдосконалення внутрішньогосподарських фінансово-економічних відносин та на адаптацію діяльності підприємства до зовнішнього середовища;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 25

- включає комплекс заходів із оновлення й поліпшення різних параметрів економічного стану та сфер діяльності компанії (виробництва, організаційної структури та управління, активів, пасивів).

Основними елементами загального процесу реструктуризації підприємств, в першу чергу, виступають модернізація та підвищення гнучкості виробництва, перетворення інвестиційних процесів та виробничих рішень, а також обґрунтування фінансово-економічних інвестиційних стратегій. При цьому дуже важливо враховувати конкуренцію на світовому, національному та регіональних ринках.

Реструктуризація – це засіб формування у підприємства потенційної спроможності та реальної здатності до реагування на зміни зовнішнього середовища відповідно до стратегії розвитку шляхом проведення комплексу організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на зростання ринкової вартості його бізнесу. [5, 8]

Виходячи із запропонованого визначення, можна запропонувати класифікацію видів реструктуризації за наступними класифікаційними ознаками (табл.1)

Таблиця 1. Класифікація реструктуризації підприємства [5, 8]

Класифікаційна ознака	Види реструктуризації
Залежно від цілей реструктуризації	Оперативна реструктуризація Стратегічна реструктуризація
За масштабом структурних змін	Комплексна реструктуризація Часткова реструктуризація
За об'єктом реструктуризації	Реструктуризація виробництва Реструктуризація управління Реструктуризація активів Фінансова реструктуризація Реструктуризація організаційної структури Реорганізація
За рівнями реструктуризації	Реструктуризація на мікро рівні Реструктуризація на макро рівні
За методом проведення структурних змін	Реструктуризація розвитку Рейнжініринг
За типом фінансово-економічних відносин, на вдосконалення яких спрямована реструктуризація	Внутрішня реструктуризація Зовнішня реструктуризація (корпоративна реструктуризація)

Оперативна реструктуризація передбачає зміну структури компанії з ціллю її фінансового оздоровлення (якщо компанія знаходиться в кризовому стані), або з ціллю покращення платоспроможності. Оперативна реструктуризація сприяє покращенню результатів діяльності підприємства в короткостроковому періоді та створює умови для проведення подальшої стратегічної реструктуризації.

Стратегічна реструктуризація є комплексною та має охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а не окремі виробництва або функції. Цілі стратегічної реструктуризації досягаються лише у довгостроковій перспективі.

Проведення як оперативної, так і стратегічної реструктуризації може охоплювати всі елементи бізнес-системи (комплексна реструктуризація), або окрім її складовій (часткова реструктуризація).

В залежності від поставлених цілей об'єктом реструктуризації може бути практично будь-який, один або декілька елементів бізнесу, або підприємство в цілому. Так, у випадку оновлення або модернізації основних засобів, заміни обладнання та зміни структури виробничих процесів, можна говорити про виробничу реструктуризацію. Слід зазначити, що в сфері виробництва не існує універсальних заходів і рекомендацій, якими керівники різних підприємств можуть безпомилково і з однаковою ефективністю використовувати у своїй діяльності. Вирішення якої-небудь проблеми на одному підприємстві ніколи не дає точно такого ж результату на іншому. Тому універсальним для конкретної системи виробничих відносин можуть бути лише закони та принципи формування управлінських рішень, пов'язаних з вибором найбільш ефективних напрямів реструктуризації.

В останні роки популярності набула реструктуризація систем управління. Вона пов'язана з впровадженням систем управлінського обліку, бюджетування, системи збалансованих показників, автоматизацією систем управління тощо.

Реструктуризація активів в першу чергу передбачає виділення непрофільних активів із структури підприємства. В цьому випадку часто виникає питання щодо використання аутсорсингу.

Фінансова реструктуризація – це заходи з впорядкування активів підприємства за критеріями ринкової економіки.

Організаційна реструктуризація – це комплекс заходів, що направлений на наближення розміру підприємства та його підрозділів до умов конкурентного ринкового середовища. Цей вид реструктуризації пов'язаний з реорганізацією, при якій частіше всього відбувається зміна прав власників.

Проблеми реструктуризації можуть вирішуватись безпосередньо на мікрорівні економіки, тобто індивідуально на кожному підприємстві (реструктуризація на мікрорівні), а з іншої сторони, реструктуризація може бути результатом змін в економіці, що проводяться швидко та комплексно (реструктуризація на макрорівні).

В ході розвитку різноманітних шкіл менеджменту можна виділити три рівні методів реструктуризації:

- у період розповсюдження класичних шкіл менеджменту були створені методи реструктуризації першого рівня – внутрішні методи реструктуризації, які направлені на вдосконалення внутрішнього середовища організації, підвищення ефективності виробничого процесу (перепрофілювання діяльності підприємства, зміна структури управління, зміна технології виробництва продукції тощо);

- в процесі розвитку системного підходу до управління організацією були отримані результати, які дозволили створити методи реструктуризації другого рівня – зовнішні методи реструктуризації, що пов'язані з адаптацією організації до змін умов

зовнішнього середовища (приватизація, злиття, приєднання, поділ, виокремлення, перетворення, ліквідація);

- реїнжиніринг бізнесу – це третій рівень методів реструктуризації підприємств, які виходять на бізнес-процеси та потребують подолання обмежень функціональної побудови підрозділів організації.

Залежно від типу фінансово-економічних відносин, на вдосконалення яких спрямована реструктуризація, її доцільно поділяти на внутрішню та зовнішню. Внутрішня реструктуризація спрямована на вдосконалення й адаптацію внутрішньовиробничих фінансово-економічних відносин, на розв'язання внутрішніх конфліктів із метою підвищення ефективності діяльності підприємства. У рамках такої реструктуризації мають реалізовуватись заходи з поліпшення внутрішньої організаційної структури, структури активів і управління, вдосконалення системи мотивації персоналу і менеджменту. Результатом таких заходів є зменшення всіх видів витрат і створення дієвих механізмів, які мають стимулювати персонал до підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, зокрема до створення доданої вартості на основі зменшення витрат на всі види ресурсів та до максимізації доходів.

Зовнішня реструктуризація включає заходи з реорганізації компанії (корпоративна реструктуризація), основним завданням яких є отримання переваг у вигляді конкурентних переваг у результаті диверсифікації діяльності та правової відособленості окремих структурних підрозділів. Корпоративна реструктуризація передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті зміну власника статутного капіталу, створення нових юридичних осіб чи організаційно-правових форм діяльності шляхом: часткової або повної приватизації; поділу великих підприємств на частини; виділення із великих підприємств окремих підрозділів; виділення із підприємства непрофільніх підрозділів; приєднання чи злиття з іншими, більш потужними підприємствами.

Корпоративна реструктуризація є стратегічним інструментом, завдяки якому, по-перше, створюються умови для залучення капіталу на фінансових ринках, по-друге, відбувається концентрація виробництва, бізнесу й вартості шляхом створення вертикально інтегрованих структур (ТНК, ФПК, холдингів та інших об'єднань). [10, с. 89]

Американський вчений А.Раппапорт виділяє три катализатори хвилі корпоративної реструктуризації, зокрема злиттів і поглинань, протягом останнього десятиліття: 1) політика дерегулювання багатьох галузей; 2) надлишкові потужності, що сприяє консолідації в окремих галузях; 3) гонитва за масштабами, яка відповідає логіці менеджменту, що злиття є засобом досягнення конкурентоспроможності через здобуття контролю над новими технологіями, ресурсами й ринками збути продукції. [12, с. 159-160]

Трансформаційні процеси на підприємствах ключових сфер економіки України (наприклад, гірничо-металургійного комплексу) мають здійснюватись в напрямку концентрації капіталу на основі формування транснаціональних корпорацій, холдингових компаній і промислово-фінансових груп. Питання корпоративної

реструктуризації, спрямованої на укрупнення, набувають особливої актуальності в період фінансової кризи, оскільки криза є найвдалішим моментом для концентрації [10, с. 89].

В економічній літературі також виокремлюють активну та пасивну реструктуризацію. За пасивної відсутні стратегічні орієнтири, а відповідні заходи мають захисний характер та спрямовані на забезпечення виживання підприємства в короткостроковому періоді. Активна реструктуризація характеризується наявністю обґрунтованої стратегії розвитку, спрямована на досягнення життєздатності в довгостроковому періоді та передбачає широке використання інновацій, що мають забезпечити безперервне зростання ефективності [9, с. 30].

У зв'язку з тим, що реструктуризація підприємств у всіх її видах пов'язана з ризиками, ступінь впливу яких на її результативність суттєво збільшується в умовах сучасного бізнес-середовища, рекомендується залежно від ступеня ризику виділяти наступні види реструктуризації: з мінімальним (низьким) рівнем ризику; з підвищеним (середнім) рівнем ризику; з високим рівнем ризику.

З урахуванням того, що в сучасному економічному середовищі підприємства мають змінити стратегію виживання на стратегію оновлення технології виробництва, збуту та самого управління, тобто впроваджувати зміни у всі внутрішні процеси, реструктуризаційні заходи набувають інноваційного характеру, який зумовлює перетворення реструктуризації в іншу якість – трансформацію – як вищий її прояв. Внаслідок цього можна говорити про виокремлення такого виду реструктуризації, як інноваційна реструктуризація, яка спрямована на впровадження інновацій у всі сфери діяльності підприємства.

Уявлення про реструктуризацію, що склалося у вітчизняній економічній літературі, як про комплекс заходів, що направлені на подолання кризового стану низькорентабельних та збиткових підприємств, більшою мірою носить вузький характер, охоплюючи лише реструктуризацію підприємств як напрям антикризового управління, зміну номенклатури продукції, активів та пасивів окремого підприємства, його системи управління тощо. Водночас, реструктуризація підприємства впливає на три інтегрованих блоки менеджменту. Відповідно до цього підходу менеджмент – це сукупність трьох широких областей процесу праці – блоків змісту, процесу та контролю. [1] Блок змісту включає наступні положення: постановку завдань та роботу над їх вирішенням як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Блок процесів описує спосіб реалізації блоку змісту або методи прийняття управлінських рішень. Блок контролю (координація прийняття управлінських рішень) включає: види діяльності, які відслідковує менеджер, та визначені операції, які він контролює.



Рис. 1. Взаємозв'язок реструктуризації та менеджменту підприємства [1]

В процесі реструктуризації відбувається перегляд всіх трьох блоків менеджменту підприємства (рис. 1). Це зумовлено тим, що всі його елементи настільки взаємопов'язані, що перетворення хоча б одного з них автоматично приведе до необхідності трансформації всіх інших.

Таким чином, теоретичний аналіз підходів до визначення основ реструктуризації підприємства дозволили розкрити її сутність, основні цілі, задачі та напрями реалізації. Доведено, що реструктуризацію підприємства не можна інтерпретувати як часткові зміни деяких складових його структури. Підприємство, як економічну систему можна охарактеризувати структурою та функціями. Структурою економічної системи можна назвати організацією елементів та характер зв'язків між ними. Одне з головних

завдань системи – це забезпечення максимальної ефективності узгоджених дій економічних елементів системи в умовах мінливого зовнішнього середовища. Під функціями в цьому контексті слід розуміти технологічні процеси, в результаті яких створюється продукт, що реалізується у зовнішньому середовищі. Структура та функції нерозривно пов'язані між собою, тому оптимальна структура економічної системи при умовах зовнішнього середовища має забезпечувати найефективніше виконання функцій. Отже, реструктуризація підприємства – це процес комплексної зміни структури і функцій діяльності в цілях адаптації підприємства до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, для досягнення стратегічної стійкості. Дане визначення містить деякі уточнення, а саме, процеси реструктуризації підприємства повинні бути адаптивними з метою досягнення стратегічної стійкості підприємства.

Література:

1. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. Серия "Теория и практика менеджмента". Пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 1999, 816 с.
2. Ван Хорн Дж., Вахович К., Джон М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Изд. д. «Вильямс», 2003, - с. 823.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Пер. с англ.. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – с. 27.
4. Довбня С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности: Моногр. – Д.: Наука и образование, 2002. - с. 41.
5. Заболотний В. М. Реструктуризація підприємства [Текст]: навч. посібник. Міжнародний інститут бізнесу / В. М. Заболотний(ред.), Л. П. Батенко, В А Білошапко та ін. – К. Міленіум, 2001. – 439 с.
6. Качавелли А. Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы / А. Д. Качавелли, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Баумана, 2001. – с. 421.
7. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия. – К.: АВРИО, 2006. – с. 14.
8. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М. Висшая школа, 2000. – 587 с.
9. Отенко И. П., Москаленко Н. А. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия: Науч. Изд. – Х.: ХНЕУ. – 2005. – с. 30.
10. Терещенко О. О., Волошанюк Н. В. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – с. 82-90.
11. Юн Г. Б Применение управленческих технологий в период реструктуризации предприятия. Экономика и управление производством: Межвуз. сб. – Спб.:Северо-Западный политехнический институт, 2001. – 249 с.
12. Rappaport A. Shareholder Value. - Stuttgart: Schaefer-Poeschel Verlag, 1999. – p. 159-160.

ФАКТОРИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ МІСТА КІЄВА

У статті розглядається ринок нерухомості міста Києва у період до та після кризи. Аналізуються основні фактори зміни ціни у період 2009 року, а також наслідки, які мали ці зміни на конкурентоспроможність ринку. Досліджуються два основні варіанти (оптимістичний та пессимістичний) та тенденції подальшого розвитку столичного ринку нерухомості.

The article depicts Kyiv real estate market before and after crisis. The article analysis main price transformation factors in period 2009 year as well as results of these changes on market competitiveness. The article investigates two main variants (optimistic and pessimistic) of further development and economic trends on metropolitan real estate market.

Ключові слова: ринок нерухомості, криза ринку нерухомості, фактори зростання ринку, посилення конкурентоспроможності.

Keywords: real estate market, real estate market crisis, price transformation factors, competitiveness intensification.

В умовах, які за останні роки пережив ринок нерухомості (це і періоди різкого підйому, а також затяжної кризи), питання щодо його конкурентоспроможності набуло новогозвучання. Якщо при зростанні цін основна увага зверталася на стабільність та посилення на ринку позицій продавців, то в сучасних умовах на перший план виходять питання, пов'язані з привабливістю ринку нерухомості для потенційних інвесторів, а також варіанти подальшого його розвитку. Тривала криза на ринку змінила очікування як продавців, так і покупців. Лише шляхом започаткування інвестицій, відновлення іпотечного кредитування та довіри до нього потенційних позичальників можна очікувати певного зростання на столичному ринку нерухомості.

Питання щодо функціонування ринку нерухомості постійно передбивають у центрі уваги науковців. Серед зарубіжних праць на увагу заслуговують теоретико-методологічні дослідження Дж.К. Еккерта, Дж. Фрідмана, Н. Ордуя, Г. Харісона, Дж. Блевінса, Р. Вілліамса, В. Вентоло, Ч. Вулфела, Дж. Дассо, Л. Бєліх, С. Максимова, С. Роуза, Г. Стерніка, Е. Тарасевича, М. Федотової. Серед праць вітчизняних дослідників варто вказати на праці О. Грищенка, присвячені теоретико-методологічним зasadам функціонування ринку нерухомості.

Якщо розглянути подальший розвиток ситуації на столичному ринку нерухомості, то існує три принципово різних шляхи:

- Стабілізація цін на нинішньому рівні та швидке повернення до докризового рівня цін, тобто початок нового росту вже починаючи з 2010 року;
- Тривала стабілізація цін на нинішньому рівні, при цьому подальше зростання ціни можливе в межах рівня інфляції;
- Подальше повільне або різке падіння цін на житло у бік рівня 2003 року.

Для надання об'єктивної відповіді на питання про те, яким шляхом буде розвиватися далі ринок житлової нерухомості Києва, необхідно ідентифікувати та зрозуміти, що саме було причинами попередніх змін ціни на ринку. У зв'язку із цим, розглянемо та проаналізуємо події 2009 року та фактори, які стали причиною стагнації ринку на певному етапі.

Метою статті є дослідження можливих варіантів розвитку ринку нерухомості міста Києва та факторів посилення конкуренції як між продавцями, так і серед покупців. У свою чергу це потребує вирішення таких завдань:

- розкриття тенденцій та динаміки продажу нерухомості у 2009-2010 pp.;
- аналіз етапів економічно-обґрунтованого зростання цін та причин, що сприяли неадекватним змінам цін на ринку;
- визначення оптимального сценарію розвитку ринку столичної нерухомості.

За даними дослідження «Індекс прозорості ринків комерційної нерухомості» експертів «Jones Lang LaSalle» (компанії, яка надає фінансові та комплексні професійні послуги на ринку комерційної нерухомості) найбільш прозорим у світі ринком комерційної нерухомості в 2010 р. став ринок Австралії, Канада посіла друге місце [1].

Для оцінки прозорості враховувалися результати операцій з нерухомістю, ринкові засади, транспортна інфраструктура та нормативно-правові умови ведення бізнесу. Також в методику поточного рейтингу входять такі показники: умови надання кредитного фінансування, послуги для орендарів, послуги з управління проектами і розцінки на них.

Показник прозорості більшості світових ринків нерухомості продовжує покращуватися. Наприклад, в Росії цей показник продовжує зростати, хоча темпи його зростання дещо сповільнілися у порівнянні з докризовим рівнем. Прозорість ринку має важливе значення як для інвесторів, так і для орендарів нерухомості.

Щодо українського ринку нерухомості, то для його ефективного функціонування необхідно повернення до рівня цін, адекватних стану національної економіки. Для цього необхідно повернати на ринок масового покупця та представників середнього класу, а також переорієнтоватися на житло економ-класу.

Динаміку продажів квартир на столичному ринку нерухомості у 2009 році можна умовно поділити на чотири етапи:

1. Перший етап (січень-лютий) характеризувався розгубленістю учасників ринку та відсутністю заявок на купівлю нерухомості.
2. Другий етап (лютий - березень) характеризувався панікою на ринку та досягнення цінами так званого першого дна.
3. Третій етап (квітень-вересень) характеризувався певним пожвавленням ринку і незначною корекцією цін у бік підвищення в економ-класі.
4. Четвертий етап (жовтень-грудень) характеризувався зменшенням ділової активності на ринку, різким зниженням кількості угод і збільшенням суми знижок при здійсненні поодиноких купівель нерухомості.

Отже, за підсумками 2009 року, ціни на столичну нерухомість впали на 45% у доларовому еквіваленті від пікових значень 2008 року. Факторами зменшення попиту на житло економ-класу стали: неспроможність виплачувати кредити, збільшення відсотку за іпотекою, зниження рівня реальних заробітних плат тощо. У сегменті житла бізнес-класу також відбулися зміни та зменшилося число покупців. Доходи топ-менеджерів, власників бізнесу, орендаторів та підприємців різко знизилися у 2009 році, а основним завданням стало збереження власного бізнесу та пошук альтернативних джерел заробітку, а не купівля дорогої нерухомості.

Основними учасниками ринку нерухомості у період 2009 року були: власники депозитів, які змогли забрати свої гроші з банків; власники квартир за рахунок обміну житла з доплатою за покращені умови; особи, які до кризи заощадили певну суму та змогли купити кращу або більшу квартиру за нижчими цінами.

На відміну від більшості європейських держав, кількість угод на ринку в Україні не є доступною інформацією, а опубліковані дані надзвичайно суперечливі. Проте в період зменшення угод на ринку у м. Києві закрилися сотні агентств нерухомості, здебільшого невеличкіх і середніх.

Основними чинниками, які впливали на зниження цін на нерухомість були:

- великий розрив між цінами на нерухомість і доходами громадян;
- неефективність економіки, дефіцит бюджету, згортання виробництва, різке збільшення боргових зобов'язань, висока інфляція тощо;
- відлив капіталів і кваліфікованих кадрів із країни;
- зменшення експорту та інвестицій;
- різке зниження доходів більшості потенційних покупців;
- вихід з ринку нерухомості спекулятивного капіталу;
- значне зменшення кількості потенційних покупців, які не дочекалися адекватних цін на житло і вже витратили частину своїх заощаджень, наприклад, на купівлю автомобіля;
- припинення іпотечного кредитування;
- переоцінка цінностей (багато учасників ринку змінили своє ставлення до нерухомості, вона втратила свою інвестиційну привабливість).

Проте були і чинники, які сприяли стабілізації цін:

- вичікувальна позиція банків, які не поспішали виставляти на аукціони заставні квартири, що забезпечують проблемні кредити;
- недовіра до банківської системи і будь-яких валют;
- обмежена кількість альтернативних можливостей розміщення накопичень з метою їх збереження;
- проблеми з будівництвом нового житла в Києві, заморожування більшості будов;
- прагнення значної частини громадян України жити в Києві;
- низька забезпеченість житлом значної частини киян.

Криза кінця 2008 року привела до значного падіння цін на нерухомість. Так, ціна одного квадратного метра житла у Києві у листопаді 2009 року впала на 35%-55% в порівнянні із цінами на аналогічне житло у серпні 2008 року [3,4].

Характерним для київського ринку житла було те, що велика кількість продавців, охоплених ейфорією зростання цін, не спрогнозували подальший розвиток ситуації та як наслідок, несподівано зіткнулися зі стрімким падінням цін, стагнацією, відкладенням попитом.

Не зважаючи на дефіцит житла у всіх сегментах ринку нерухомості Києва та падіння цін за один квадратний метр житла кількість угод у 2009 році залишається дуже низькою (у 5-8 разів менше, ніж в аналогічні місяці до початку кризи 2008 р. [3]). Якщо раніше суттєвим джерелом зростання попиту та, відповідно, і ціни на житлову нерухомість у Києві була міграція населення з регіонів, то до моменту, доки економіка почне відновлюватися і почнуть з'являтися нові робочі місця, немає підстав для подібних очікувань. Одночасно з цим не сприяють зростанню цін на житло і припинення іпотечного кредитування, оскільки коло потенційних покупців, що в змозі були раніше виплачувати кредит також втратили доступ на ринок нерухомості. Вихід із стагнації експерти пов'язують тільки з поновленням кредитування, яке відбулося у II-III кварталі 2010 року [5]. Таким чином, на кінець 2009 року більшість покупців житлової нерухомості була представлена людьми, що виходять на ринок вже зі своїм житлом та певною сумою коштів, наприклад, грошовими депозитами [3].

На сьогоднішній день відновлюється видача іпотечних кредитів під 25-28% річних із початковим 50% внеском. Основними позичальниками виступають ті клієнти, які накопичили певну суму грошей для купівлі нерухомості і їм не вистачає 10-20 тис. у.о. Більші іпотечні кредити можуть собі дозволити лише великі будівельні фірми, які є партнерами фінансових установ. За підсумками минулого року відбулося зменшення кількості угод з використанням позичкових грошей до 3-5%.

За даними, отриманими від ріелторів, кількість угод з нерухомості із залученням іпотечних кредитів у 2011 році склала близько 7% від загальної кількості. Це приблизно на 3% більше, ніж минулого року, але, тим не менш, більш ніж в 10 разів менше від показників "докризового" 2007 року [2].

Щодо перспективи ринку нерухомості та посилення його конкурентоспроможності (особливо серед продавців), то можна розглядати два сценарії:

1. Перший сценарій (оптимістичний для гравців ринку) передбачає поступове зниження цінової планки, розвиток кредитування та стабілізацію національної валюти;
2. Другий сценарій (песимістичний) передбачає обвал на ринку і зниження цін, як в економ-класі, так і в бізнес-класі на сотні та тисячі доларів за 1 кв. метр.

Песимістичний сценарій може справдитися у випадку, якщо на аукціони буде викинуто заставне житло, на ринок масово просочаться інвестиційні квартири або почнеться дестабілізація валютного курсу. Як показує практика 2010 року, таких подій не ринку не відбулося, тому в 2011 році варто очікувати розвитку ринку за першим сценарієм. Також найбільш імовірним є зростання цін на житло, якщо на ринок повернуться покупці сегменту бізнес-клас. Основною причиною зниження цін на нерухомість може бути падіння доходів потенційних покупців.

На користь справдження пессимістичного сценарію говорить і статистика. За даними міжнародної консалтингової компанії CB Richard Ellis у четвертому кварталі 2010 року загальний обсяг інвестиційних угод на європейському ринку комерційної нерухомості склав 35,8 млрд. євро, що стало найвищим показником з першого кварталу 2008 року. Найбільше зростання спостерігалося в Німеччині, Франції та Швеції, при цьому найбільша кількість угод, як і в попередні роки, була здійснена у Великобританії.

Країни Центральної та Східної Європи також продемонстрували істотне зростання в обсязі інвестиційних трансакцій: в четвертому кварталі 2010 року обсяг інвестицій на 26% перевищив обсяги четвертого кварталу 2009 року.

Поліпшення ліквідності і значна кількість великих трансакцій стали основними особливостями європейського ринку комерційної нерухомості в четвертому кварталі 2010 року. Зростаючий попит та невелика кількість якісних об'єктів змусили частину інвесторів бути більш схильними до ризиків та агресивнішими у своїх цінових пропозиціях.

Варто зазначити, що 2010 рік характеризувався знижуvalним трендом на ринку нерухомості. Для подальшого розвитку цього ринку необхідна оптимізація витрат як приватного бізнесу, так і держави. Наявність величезних боргів, відсутність необхідних інвестицій та виробництва конкурентоспроможної продукції свідчать на користь подальшої стагнації ринку, падіння цін та відсутності конкуренції. Проте досить сприятлива ситуація на європейських ринках дозволяє дивитися оптимістично на перспективи ринку комерційної нерухомості України в 2011 році. На основі проведеного аналізу можна зробити наступний прогноз: у найближчій перспективі (перше півріччя 2011 року) варто очікувати збільшення інтересу з боку іноземних та українських інвесторів, як до існуючих доходогенеруючих об'єктів, так і до проектів, які перебувають на різних етапах розвитку. У перспективі, до кінця 2012 - у першій половині 2013 року можна прогнозувати зниження ставок капіталізації до 10%-11%. При цьому передбачається, що частка інвестицій, здійснених іноземними гравцями ринку комерційної нерухомості в Україні, перевищить 50% у загальному обсязі інвестиційних угод.

Література:

1. Jones Lang LaSalle Россия. Услуги в области коммерческой недвижимости. Консалтинг. Управление инвестициями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.joneslanglasalle.ru/> – Назва з екрану.
2. Недвижимость и земля. [Електронний ресурс] / Недвижимость. – Режим доступу: <http://dom.ria.ua>. – Назва з екрану.
3. Стоимость недвижимости: цены, динамика цен. Стоимость квартир. – [Електронний ресурс] / Консалтинговая компания SV Development. – Режим доступу: http://www.svdevelopment.com/ru/web/flat_costs/ – Назва з екрану.
4. Стоимость недвижимости. Цены на недвижимость. [Електронний ресурс] / Благовест (Киев). – Режим доступу: <http://www.blagovest.ua/realtystat/show.lisp> – Назва з екрану.
5. Ринок нерухомості: Передумови для підвищення цін на житло відсутні? [Електронний ресурс] / Инфобуд. – Режим доступу: <http://ibud.ua/?cat=news&it=7864>. – Назва з екрану.