

**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 26

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 26. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2011. – 335 с.

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

ЗМІСТ

А.В. Шегда. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику	5
А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. Міжнародні маркетингові дослідження та управління ризиками – важливі чинники підвищення конкурентоспроможності підприємств.....	14
Н.В. Ковтун, А.І. Ігнатюк. Пріоритетні галузі економіки: підходи до визначення та оцінка для економіки України.....	27
Т.Л. Мостенська. Формування попиту та пропозиції на ринку молока і молочних продуктів України	43
I.Й. Малий, Т.О. Королюк. Державне регулювання фінансового посередництва як чинник відновлення суспільної довіри	52
Т.М. Литвиненко. Причини, мотиви та результати соціально відповідальної активності диверсифікованих компаній	61
О.В. Отрошко. Суспільні блага: уявні та дійсні відмінні риси	70
Н.І. Ігнатович. Сучасний лібералізм в контексті економічної глобалізації	75
Л.І. Вергун. Екологічна складова в реалізації євроінтеграційної стратегії України	80
Г.О. Чорноус. Інформаційна підтримка проактивного управління підприємством	88
I.В. Алексєєв, А.С. Мороз, А.І. Хоменко. Показник відносної ентропії в оцінюванні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.....	96
В.А. Єрмоленко. Ентропійні процеси в контексті історичного розвитку	105
В.В. Батрименко. Форми прояву транснаціоналізації банківської діяльності в Україні.....	114
I.В. Федулова. Дослідження інноваційної активності промислового підприємства	121
А.О. Ходжаян. Макроекономічні умови стійкого розвитку національної економіки	128
О.Ю. Гусєва. Дослідження еволюції теорії управління змінами як самостійного наукового напряму	142
Г.В. Ціх, Н.Ю. Мариненко. Формування економічної політики держави на основі положень неоконсервативних теорій.....	148
В.Ю. Шевченко. Міжнародне залучення капіталу в посткризових умовах	161
О.І. Черепніна. Розвиток видів капіталу і підвищення конкурентоспроможності національної економіки	168
М.В. Голованенко. Ризики застосування іпотеки та лізингу комерційної нерухомості.....	173
Н.В. Андреюк, Г.О. Кундєєва. Маркетинг розвитку новацій у харчовій промисловості	180
Н.С. Скопенко. Теоретичне обґрунтування інтеграції суб'єктів господарювання	187
Л.О. Пашнюк. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність та напрямки реалізації ...	196

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Н.В. Гончаренко. Облік довгострокових біологічних активів рослинництва: стан і напрями удосконалення	202
Т.Б. Харченко. Впровадження екологічної стандартизації як чинника підвищення конкурентоспроможності українських підприємств	208
Ю.А. Сагайдак. Забруднення довкілля як загроза сталому розвитку України	214
О.М. Гончарова. Інвестиційний клімат як фактор підвищення національної конкурентоспроможності	219
А.Ю. Чорний. Статистичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств як латентного показника	227
Г.О. Харламова. Конкурентоспроможність України як похідна від темпів її інвестиційної динаміки.....	234
О.А. Бурунова. Банківський сектор Західного регіону України: історія та сучасні тенденції розвитку.....	242
Д.І. Кір'яков. Міжнародні злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності національної економіки	249
О.В. Євтушевська. Теорії розвитку корпоративних відносин в працях Джона Мейнарда Кейнса.....	257
Я.І. Легка. Визначення інвестиційних ризиків українського боргового ринку цінних паперів.....	262
Є.В. Дяченко. Сучасний стан корпоративного медичного страхування в Україні.....	270
В.Л. Гура. Роль та місце середнього класу у розвитку підприємництва в Україні.....	276
М.Я. Лисенко. Проблеми консолідації банківського капіталу в умовах кризи	282
А.М. Магомедова. Форми партнерських відносин між суб'єктами господарювання у сфері виробництва.....	288
А.В. Мостепанюк. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країни.....	296
А.С. Окуловська. Адаптивна система екологічного менеджменту підприємства	305
I.В. Червиць. Особливості конкурентного середовища в Україні	313
В.М. Четверик. Уdosконалення методики розрахунку рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	323
А.С. Пятигін. Теоретичні та прикладні аспекти використання кількісних методів прийняття рішень у маркетинговій діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища	328

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВІЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

У статті розглядається концепція "обмеженої раціональності" як теоретична основа прийняття рішень в умовах невизначеності підприємницької діяльності. Проаналізовано зв'язок категорій «невизначеність» та «ризик» і форми їх прояву.

Ключові слова: рішення, невизначеність, ризик, ймовірність, прибуток, ціна, рівні невизначеності.

The concept of "limited rationality" as theoretical basis of making decision in conditions of changing of entrepreneurial activity is researched in the article. The connection of categories "uncertainty" and "risk" and the ways of their influence are analyzed.

Keywords: decision, uncertainty, probability, profit, price, uncertainty levels.

Лауреат премії Нобеля, Г.Саймон на противагу теоретичним моделям прийняття управлінських рішень спрямованих на максимізацію прибутку, запропонував концепцію обмеженої раціональності, яку описав наступним чином: раціональність обмежена, якщо її не вистачає універсального знання. Його нестача проявляється насамперед у неможливості пізнати всі альтернативи, невизначеність подій, що відбуваються у зовнішньому світі, а також неможливості прорахувати всі їх наслідки. Існує об'єктивна потреба в отриманні точних описів процесу вибору (прийняття рішень в умовах обмеженої раціональності). Обмеження зумовлені перш за все пізнавальними можливостями людини, зокрема її сприйняттям, увагою та розумовими здібностями. Тому в умовах реальної практики вона не може охопити весь процес прийняття рішень загалом і навіть окрім його етапів з необхідною точністю й глибиною.

Вчений робить висновок, що згідно з концепцією обмеженої раціональності, люди не хочуть або не можуть максимізувати прибуток чи корисність і задовольняються розумними обсягами прибутку. Тривалий час економісти вважали, що фірма діє раціонально, прагнучи досягти своєї головної мети - максимального прибутку. Однак рішення в ній приймаються колективно, тому вони далеко не завжди раціональні, адже несуть відбиток особистої зацікавленості персоналу фірми. Часто ці рішення є результатом компромісу різних людей та окремих груп. Суть даної теорії зводиться до того, якщо не вся інформація доступна в потрібний час, тоді, найкраще, що можна зробити – це спростити процес прийняття рішення і знайти задовільне рішення. Знайти найкращу альтернативу за критерієм максимізації корисності виявляється неможливим. А критерій задовільності зводить прагнення до досягнення бажаного рівня. Коли результати недостатні, розпочинають вести себе по іншому і одночасно знижують сам рівень домагань до рівня практично досяжних цілей. Економічна мотивація часто полягає не в короткостроковій максимізації прибутку, а в тому, щоб вижити, зберегти бізнес, уникнути краху тощо [9, с. 337-338].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Функціонування економічної системи в цілому характеризується невизначеністю поведінки як суб'єктів підприємництва, так і інших її елементів. Тому не враховуючи невизначеність, неможливо правильно не тільки описати реальний суб'єкт господарювання, його властивості, поведінку в певних умовах, але й ефективно управляти ним. Лише знання та використання в практичній діяльності законів розвитку економіки може бути надійною основою ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання у швидко змінюваному зовнішньому середовищі.

Ефективного управління можна досягти тільки на основі підвищення змістової глибини теорій, моделей, що використовуються для аналізу ситуації і прийняття рішень. У динамічно змінюваному середовищі, в умовах невизначеності майбутнього ефективну організацію не можна побудувати на основі копіювання відомих рішень, процедур і правил, успадкованих від славетного, але вже минулого» [1, с. 16].

Категорії “невизначеність” є невід’ємно складовою умов економічної діяльності й знаходиться у взаємозв’язку з багатьма економічними явищами та процесами, так і суспільства в цілому. Господарська діяльність в ринкових умовах передбачає вибір напрямків вкладення капіталу в умовах постійно змінюваного зовнішнього середовища, ускладнює передбачення необхідних майбутніх дій.

В дослідженні будь-якої наукової проблеми важливу роль відіграє знання історії розвитку економічної думки, погляди вчених-економістів які змінювалися залежно від конкретних умов розвитку економіки в цілому та її суб'єктів. Для того щоб з’ясувати категоріальний апарат теорії невизначеності, необхідно проаналізувати погляди економістів в ретроспективі на суть даного питання у взаємозв’язку з такими поняттями як «ризик», «інвестування», «прибуток», «ринкова рівновага» тощо.

Значний внесок в розвиток теорії невизначеності та винагороди підприємця зробили Тюрен Й. та Найт Ф.

Вони визначали прибуток підприємця як доход, що залишається від валового прибутку ділової операції після сплати відсотку на інвестований капітал, плати за управління та страхову премії по розрахованим ризикам втрат. Винагорода підприємця, таким чином, є доходом за ризики, які за їх непередбачуваності не компенсує жодна страхована компанія. Справжній прибуток пов’язаний з елементом невизначеності, що проявляється у фактах несподіваного збагачення та отримання спекулятивних доходів. Високі доходи від ризикових підприємств це просто премія за ризик або невизначеність що не піддається вимірю. В підприємницькій діяльності є невизначеності які не можуть бути об’єктивно виміряні, так як вони стосуються особливих ситуацій. Єдиний ризик який веде до прибутку, є унікальна невизначеність яка є результатом здійснення функції відповідальності в останній інстанції. Ця невизначеність за своєю природою не може бути ні застрахована, ні капіталізована, ні оплачена у формі заробітної плати. Існування справжньої «невизначеності» майбутнього може дозволити підприємцям отримати позитивний прибуток, не дивлячись на досконалу конкуренцію, довготривалу рівновагу. Виробництво здійснюється в очікуванні споживання, і, так як попит на виробничі фактори виводиться

з очікуваного попиту споживачів на продукцію, що випускається, підприємець змушений будувати припущення щодо ціни кінцевого продукту [2, с. 428].

Невизначеність та ризик. Стосовно відмінності між невизначеністю та ризиком А.Маршал зазначає, якщо індивіди є "азартними гравцями" в певній галузі діяльності для яких стримуючий вплив ризику понести збитки менші, ніж привабливість шансу отримати велику вигоду, невизначеність дісно може скоротити середні доходи в галузі [3, с. 89].

В сучасних дослідженнях невизначеності та ризику відмінність між цими поняттями описуються наступним чином. Невизначеність відрізняється від ризику, за якого майбутнє можна описати за допомогою ймовірних розподілів, оскільки відомі й кількість виходів та ймовірність кожного з них. В неокласичній традиції відмінність між ризиком і невизначеністю ігнорується, ці терміни як правило, використовуються як синоніми, наприклад в теорії очікувань.

Невизначеність майбутнього буває двох типів, а саме , як незрозумілість і як фундаментальна невизначеність. За умови незрозумілості майбутнє не зрозуміле, але його можна пізнати. Цей тип невизначеності пов'язаний виключно з обмеженими пізнавальними здібностями людей. Фундаментальна невизначеність означає не тільки відсутність знань про майбутнє, але і неможливість його пізнати. Неможливість його пізнати в даному разі пов'язана з тим, що значна частина необхідної інформації ще не створена. Таким чином, між теперішнім та майбутнім, а також і минулим виникають фундаментальні онтологічні відмінності. Фундаментальна невизначеність – це таке економічне середовище в якому між минулим, теперішнім і майбутнім існує онтологічна відмінність, в наслідок чого їх неможливо описати однією і тією ж функцією ймовірних розподілів [10, с. 114].

Вивченню та розумінню невизначеності та ризику сприяє теорія ігор. В межах теорії ігор зроблена спроба з математичною точністю описати деякі невирішені проблеми економічної поведінки. В основу теорії покладена головна ідея про прагнення індивіда максимізувати виграні і мінімізувати програш.

Дж.М. Кейнс у своїх працях неодноразово робив наголос на невизначеність, що панує в економічному житті та не піддається імовірним оцінкам. Внаслідок чого інвестиції приречені на коливання разом з коливаннями довіри у сфері бізнесу, які не знаходяться ні в якій передбачуваній залежності від стандартних економічних величин [4, с. 622].

Дж. Хікс аналізуючи механізм формування цін звертає увагу на взаємозв'язок очікуваної підприємцем ціни та його готовності йти на ризик. «... будемо готові до того, щоб інтерпретувати певні очікування як особливі величини, що найкращим чином відображають умови невизначеності дійсних очікувань» [5, с. 231].

Загальним питанням невизначеності в економіці та формам її прояву в сучасних умовах приділяється значна увага. Так, серед сучасних вчених-економістів в цілому склався єдиний підхід до визначення понять "визначеність", "невизначеність" і "ризик".

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Якщо відносно кожної дії відомо, що вона неодмінно приводить до деякого результату (ситуації), тоді ми маємо справу з визначеністю.

Якщо кожна дія приводить до одного з можливих окремих результатів (ситуацій) і кожний з них має відому ймовірність появи, тоді ми маємо з ризиком (або частковою невизначеністю).

Коли та або інша дія або декілька дій мають наслідком множину окремих результатів (ситуацій) та їх ймовірність зовсім невідома або немає сенсу, це приводить до невизначеності.

Необхідність врахування невизначеності пов'язана з тим, що ефективність рішень, що приймаються сьогодні, залежать від майбутніх невідомих (і в цьому розумінні випадкових) обставин. Це передусім, відноситься до рішень стосовно інвестицій. Підприємства, суспільство несе відчутні додаткові витрати, або втрати, якщо реальні тенденції подій, що складаються в економіці, суттєво відрізняються від прогнозів відносно структури попиту, технологій тощо.

З управлінської точки зору невизначеність представляє незнання дійсного стану системи та її оточення як об'єкту управління.

В кожний даний момент невизначеність можна охарактеризувати наступним чином:

- невизначеність виникає внаслідок об'єктивної неможливості однозначного пізнання об'єкту за сучасних умов і методах теорії пізнання. Невизначеність пов'язана з обмеженими можливостями людини;
- невизначеність пов'язана з незадовільним (неправильним, неповним) пізнанням, причиною якого є недосконалість відповідних існуючих теорій;
- інформаційна невизначеність, що виникає внаслідок незадовільного виміру та розрахунку, а також навмисного спотворення вихідної інформації.

Фактори, що породжують невизначеність в економіці. Передусім це фактор складності, зумовлений тим, що економіка є великою, динамічною системою, яку повною мірою неможливо описати формально, з постійно змінюваною структурою, внутрішньою суперечливістю та не детермінованістю зв'язків тощо.

Суттєве значення на рівень невизначеності мають стохастичні (ймовірні) фактори, які проявляються як у виливі на економіку з боку природи й суспільства, так і внутрішньо системних зв'язках.

Природнокліматичні явища, структура матеріальних й духовних потреб членів суспільства можуть бути визначені тільки з певною ймовірністю. Складність й динамічність техніки і особливо соціальної економічних процесів, приводять до того, що витрати на виробництво, економічну ефективність продуктивності праці, результати наукових досліджень і розробок, ефективність нової техніки тощо піддаються попереднім розрахункам з певною мірою достовірності.

Функціонування економіки як єдиного цілого забезпечується зв'язками між її елементами. В економіці зв'язки можуть будуватися на основі як планового так і

ринкового механізмів. Тому на міру невизначеності в економіці впливає механізм координації господарюючих суб'єктів.

Невизначеність, що виникає в процесі функціонування тієї або іншої економічної системи, має як речовий, так і інформаційний характер.

До речової невизначеності можна віднести недопостачання матеріальних ресурсів згідно відповідного графіка або некомплектність поставок, нестача трудових ресурсів необхідної кваліфікації і втрату робочого часу з різних причин, вихід з ладу машин, обладнання або інших пристрій; несприятливі природні умови; виготовлення продукції, що не відповідає запитам споживачів тощо.

До інформаційної невизначеності відноситься неузгодженість різної інформації планового, нормативного директивного характеру; помилкові проектні конструкторські рішення ; різноманітні викривлення інформації, суперечливість оперативних управлінських рішень.

Невизначеність зумовлена й неповністю інформації. Сукупність речових і інформаційних зв'язків у сучасному виробництві настільки складний, що процеси управління неодмінно здійснюються в умовах неповноти інформації. Речова й інформаційна невизначеність, неповнота інформації є джерелом недержавності основних характеристик виробничого процесу, включаючи результативні показники виготовлення продукції.

Одним з факторів невизначеності є визначення мети економічного розвитку. Якщо поведінка економічної системи цілеспрямована, тоді постановка мети може мати деякий умовний вигляд. Це пов'язано з тим, що, як правило, ставиться не одна мета, а декілька ієрархічно пов'язаних цілей. При неможливості досягнення однієї цілі у змінюваній ситуації необхідно знати і наступну(іншу). Наявність декількох шляхів досягнення фіксованої мети все само собою породжує невизначеність, навіть якщо мета і шляхи досягнення її описані достатньо чітко. Способом усунення цієї невизначеності є введення критерій порівняння альтернатив, який може залежати від вихідної інформації, так і від мети й тому має невизначений характер.

Важливим джерелом невизначеності є динамічний фактор. Аналіз економічних процесів суттєво ускладнюється багато чисельністю динамічних властивостей економічної системи, які породжують різноманітні форми переходних процесів. Вони проявляються у вигляді часових запізнень (лаги) реакції економічного суб'єкта на зовнішні впливи. Лаги виникають, наприклад, між моментами здійснення витрат на виробництво продукту та його випуском, капітальними вкладенням й освоєнням основних виробничих фондів збільшенням доходів та відповідною зміною структури попиту тощо. Запізнення виникають в каналах передачі й обробки інформації, пов'язаної з реалізацією управлінських рішень.

Проблеми невизначеності ускладнюються ще й тим, що в процесі соціально-економічного розвитку повинен бути визначений і взаємоузгоджений різноманітний комплекс пропозицій: галузевих і територіальних з випуску окремих продуктів і наданню відповідних послуг; між внутрішнім виробництвом і зовнішніми зв'язками; в

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

грошової фінансових потоках, витратах, трансферах тощо. Усі ці пропорції змінюючись в часі, повинні бути орієнтовані на кінцеві соціально-економічні результати, виробництва, на найповніше задоволення потреб суспільства [6, с.47-56].

Аналіз конструктивного середовища розпочинається визначення типу середовища в якому діє організація.

Аналіз середовища є справою упорядкувати, класифікувати різноманітні фактори впливу середовища на організацію і оформити їх у схему (модель) і згідно якої можна діяти.

Очевидно, що обставини, з якими приходиться мати справу організаціям не однакові. Різним обставинам відповідають різні рівні невизначеності. Рівні невизначеності зовнішнього середовища може бути визначена на основі аналізу:

- а) міри простоти або складності (ситуації);
- б) міри стабільноті або нестабільноті (динамічності) подій.

Невизначеність зовнішніх обставин зростає із збільшенням динамічності або з ускладненням їх умов. Міра динамічності зовнішнього середовища визначається темпом і частотою змін.

Оцінка невизначеності зовнішнього середовища за принципом "просте-складне" має відношення до кількості різноманітних зовнішніх елементів, пов'язаних з діяльністю організації.

У складному зовнішньому середовищі взаємодіє велика кількість різноманітних зовнішніх елементів, що впливають на організацію.

Прикладом організації, що діє у складних обставинах може бути університет (багато наук), відділи охорони громадського порядку.

В простих обставинах працюють "продовольчі крамниці", "курси іноземних мов" тощо.

Оцінка невизначеності зовнішнього середовища за принципами "стабільно-нестабільно" має відношення до темпу змін зовнішнього середовища.

Організації можуть діяти в середовищі, де зміни одного або багатьох факторів відбуваються повільно, або, навпаки, дуже швидко.

Наприклад, фірми з виробництва ЕО техніки діють в дуже нестабільних або динамічних зовнішніх умовах, тоді як багато муніципальних установ працюють в стабільних обставинах.

Показники складності і нестабільності зовнішнього середовища по-різному впливають на поведінку окремих підрозділів та організації в цілому.

Невизначеність є головним фактором (рушилою силою) вибору стратегії організацій, що дотримуються принципів творчості у своїй діяльності та забезпечують динамічний розвиток. Саме вони визначають характер і тенденції сучасних реалій. Дії в таких організаціях можуть бути успішними лише за умови врахування невизначеності середовища при прийнятті управлінських рішень.

Метою вивчення конкурентного середовища є комплексний опис середовища шляхом з'ясування максимальної кількості факторів, що можуть впливати на

можливості організації в досягнення комерційного або невдачу на ринку. Складність питання полягає в тому, що кількість таких факторів дуже велика і міра їх впливу на будь-яку організацію може суттєво відрізнятися. Вирішити цю аналітичну проблему можна за допомогою побудови схем, в яких виділяються найсуттєвіші фактори впливу та оцінки інтенсивності або міри їх впливу.

Найвідомішою схемою, за допомогою якої можна вирішувати цю проблему є з точки зору "модель п'яти сил" розроблена М.Портером в 1985 р. Основні концептуальні вихідні положення даної моделі.

1. При здійсненні структурного аналізу враховується той факт, що конкуренція в промисловості не обмежується фірмами-конкурентами.

2. Інтенсивність конкуренції та прибутковість визначають п'ять ключових сил, що впливають на формулювання стратегії, а саме:

- загрози проникнення;
- влада покупців;
- влада постачальників;
- загрози появи товарів-замінників;
- рівень конкурентної боротьби.

3. Методика дозволяє розробити ефективну стратегію, яка, в свою чергу, дає можливість зайнести міцну позицію у протистоянні різним конкурентним силам.

Як і будь-які фактори, що впливають на стратегію зміни та невизначеність повинні ретельно вивчатися та досліджуватися.

Щоб виграти в битві, необхідна термінова реакція, але щоб виграти війну, вона зовсім необов'язкова.

Різні організації і підрозділи однієї і тієї ж організації стикаються на своєму шляху з декількома рівнями невизначеності. Джерела виникнення невизначеності різноманітні і можуть знаходитися як у внутрішньому так і зовнішньому середовищі організації.

Зміни державного регулювання економіки, демографічні зрушенні, коливання ринкової кон'юнктури, технологічні інновації та дії конкурентів є свідченням факторів, що створюють різні варіанти невизначеності зовнішнього середовища.

Виділяють 4 рівні невизначеності.

Перший рівень пов'язаний з достатньо ясною перспективою, для того щоб з високою мірою ймовірності складати прогнози на майбутнє. З такою мірою невизначеності найчастіше мають справу організації, які працюють в стабільних галузях з низькими термінами технологічних нововведеньнями та високими вхідними бар'єрами. Наприклад, виробник продуктів харчування з низькою еластичністю попиту за цінами може з певною впевненістю передбачити обсяги ринку більшості продуктів що ним випускається.

Другий рівень, пов'язаний з альтернативними варіантами розвитку бізнеса в майбутньому. Рух вперед, як правило, передбачає ряд взаємовиключних і різноманітних варіантів розвитку бізнесу, з яких повинен бути вибраний лише один. Даний тип невизначеності найчастіше зустрічається в високотехнологічних,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

інноваційних галузях, тому що там практично неможливо передбачити, хто в кінцевому підсумку стане переможцем в конкурентній боротьбі.

Третій рівень пов'язаний з тим, що в певних умовах ведення бізнесу є необмежений ряд варіантів його розвитку в майбутньому. Рух вперед в умовах конкуренції передбачає не ряд підсумкових результатів, а ряд різних варіантів розвитку, наприклад, невизначений рівень попиту на літак АН "Руслан"? Вивчення ринку та інші дослідження допомагають визначити орієнтовані перспективи попиту на окремі товари та послуги, але вони неспроможні надати точну інформацію щодо обсягу попиту на конкурентну продукцію. Суттєву роль в існуванні даного типу невизначеності (непередбачуваності) відіграють макроекономічні умови.

Четвертий рівень пов'язаний з обмеженим набором можливих наслідків. Шлях вперед не однозначний і не передбачуваний. Вибір різних варіантів розвитку нескінчений. Цей рівень невизначеності пов'язаний з виникненням нових ринків як внаслідок технічного прогресу, так і політичних й соціальних переворотів.

Для окремої організації невизначеність має особливий, а не загально галузевий характер. Можливі варіанти розвитку відомі, трудність (проблема) полягає в тому, що необхідно вибрати один з них або суттєво скоротити число можливих альтернатив. З часом невідоме стає відомим, а перспективні варіанти розвитку стають різноманітними альтернативами. Якщо вичікувати надто довго можна програвити сприятливу можливість. Якщо діяти надто швидко, більш вдалою і успішною може виявится інша альтернатива.

В умовах невизначеності час не єдиний фактор ускладнення формулування та реалізації стратегії. Одночасно виникає низка питань: чи варто організації прагнути пристосуватися до змін, або самій спробувати вплинути на ринок? – зосереджувати декількох?; використовувати традиційні системи управління, чи впроваджувати нові, наприклад адаптивні?

Ми не прагнемо відповісти на всі питання які ставить життя в різні часи і в різних умовах (в тому числі специфічних, випадкових), в тому немає потреби ні в теоретичному ні в практичному аспектах з причини "Нанта рей".

З прагматичної точки зору, майбутнього, більш важливо, з'ясувати, зрозуміти, як діяти як шукати відповіді на питання які виникають, можуть виникнути будь-де і будь-коли, враховуючи параметри нестабільності та непередбачуваності певних подій в межах наших дій – цілеспрямованих.

Для цього, на наш погляд, не зайвим буде розглянути варіанти рішень окремих проблем шляхом використання традиційних систем, що допоможе організаціям визначити слабкі місця та рівень невизначеності, правильно виділити можливі альтернативи розвитку, провести аналіз і вибрати найбільш прийнятний варіант, з часом оцінити і при необхідності переглянути план конкретних дій [8, с.44-47].

Рівень невизначеності, що панує в сучасному діловому світі, перетворює прогнозування майбутнього в надскладне завдання. Але невизначеність не єдина цьому причиня. Бізнес-середовище є складною системою, передбачити поведінку якої

вкрай важко тому що вони є прикладом “періодичного порушення рівноваги”. Ці системи характеризуються величими періодами відносної стабільності, що супроводжується постійними, безперервними змінами, які періодично порушуються короткими періодами швидкого розвитку. Це поєднання рівноваги і раптових різних змін називається “періодичне порушення рівноваги”. У подібній ситуації складно розробити стратегію, яка б могла поєднати в собі одночасно внесення постійних змін в існуючі продукти і послуги, а також спроби створення нових продуктів і послуг. Стратегічне бачення дозволяє передбачити періоди в нестабільноті та необхідності стратегічного планування подібних умовах і є результатами стратегічного мислення.

Література:

1. Генри Нива. Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса. – М.: Альмина Бізнес Букс, 2005. – 370 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с анг. – М. 1994 – 427 с.
3. Маршал А. Принципы экономической науки: Пер. с анг. В 3 т. – М., 1993. – с.89.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Антология экономической классики: В 2 т. – М., 1992. – Т.2. – с.622.
5. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с анг. – М., 1988, – с.231.
6. Рымкевич В.В. Экономическая теория рисков: Монография – Мин.: БГЭУ, 2001. – с.47-56.
7. Duncan R. Characteristics of perceived environments and perceived environmental uncertainty // Administrative science quarterly. – 1992. Vol 17. – № 3. – p. 13-17.
8. Ковени М. Стратегический разрыв: технология воплощения корпоративной стратегии в жизнь. – М., 2004. – 232 с.
9. Саймон Г. Рациональное принятие решений в бизнесе // Мировая экономическая мысль – Т.5 – К. 1 – М. Мисль. 2004, с.337-338
10. Проблемы современной экономики и институциональная теория. Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуриева – Донецк. ДонНТУ, 2009, с.114

А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.,
В.А. Кравченко, канд. екон. наук, доц..

МІЖНАРОДНІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ – ВАЖЛИВІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття підготовлена на основі результатів науково-дослідного проекту «Комплексний підхід до моделювання та забезпечення економічної безпеки та управління ризиками в транзитивній економіці», профінансованого Міністерством освіти та науки України.

Separate and synergistic approaches to the usage of the two management practices (enterprise risk management and international marketings research) for enterprise competitiveness rising are investigated.

Ключові слова: міжнародні маркетингові дослідження, управління підприємницькими ризиками, конкурентоспроможність підприємства, ризики, управлінські практики.

Keywords: *international marketing research, business risk management, competitiveness, risk management*

Одним із важливих чинників посилення конкурентоспроможних позицій вітчизняного бізнесу є ефективне використання визнаних у світі управлінських практик, під якими ми розуміємо конкретні форми, методи та засоби практичної реалізації певних функцій управління підприємством (виробництво, маркетинг, фінанси тощо). За підрахунками відомих фахівців Б. Карлофа та Ф. Левінгсона, які з кінця 80-х років минулого сторіччя займаються систематизацієй наробок у галузі менеджменту, на даний час існує понад 120 концепцій та моделей менеджменту, які головним чином охоплюють такі сфери його застосування, як управління персоналом, поточний контроль за діяльністю організації та її стратегія [1].

Поряд із необхідністю підвищення ефективності використання окремих управлінських практик існує також проблема їх узгодженого застосування, під час якого і виникає певний синергетичний ефект. Про наявність останнього свідчить такий результат спільного використання двох або більше управлінських практик, котрий є більшим, ніж їх сумарні результати.

Важливе місце серед управлінських практик із найбільшим синергетичним потенціалом займають управління підприємницькими ризиками (ризик-менеджмент) та міжнародні маркетингові дослідження. В сучасних умовах актуальність їх використання в якості фактору зростання конкурентоспроможності підприємств суттєво зросла, що пояснюється наступними причинами.

По-перше, внаслідок швидких темпів глобалізації, характерних для двох останніх десятиліть, зросла мінливість факторів зовнішнього бізнес-середовища, що призводить до необхідності враховувати вплив глобалізації як на зростання підприємницьких ризиків, так і на розробку комплексу маркетингу. Показовим свідченням підвищеного

ступеню ризикованості бізнесу є той факт, що в рамках Всесвітнього економічного форуму, який щороку проходить в швейцарському Давосі, функціонує спеціальна мережа міжнародних експертів, яка готує доповіді, присвячені аналізу ризиків, які загрожують розвитковій світовій економіці в цілому, та окремим регіонам, зокрема [2]. Проте, навіть залучення високодосвідчених експертів не в змозі визначити найбільш загрозливі ризики світової економіки, якими, наприклад, в 2010 р стала криза суверенних боргових зобов'язань європейських країн. З іншого боку, глобалізація обумовила необхідність для підприємств враховувати особливості місцевих ринків та споживачів, без чого важко протидіяти тенденції падіння норми прибутку. Саме з метою розробки ефективних маркетингових рішень в умовах збутия продукції на декількох ринках та формування маркетингових бюджетів, побудованих на чітких, науково-обґрунтovаних засадах, і використовуються міжнародні маркетингові дослідження [3].

По-друге, слід також зважати на процес втрати національного суверенітету над управлінням соціально-економічними процесами, який супроводжує глобалізацію. З одного боку, світове співтовариство з готовністю надає фінансову та технічну допомогу країнам, які, з огляду на певні обставини, її потребують. Україна, з самого початку відновлення своєї незалежності після розпаду СРСР, широко користується нею. Проте, у взаємовідносинах «країна – світові організації» є і оборотна сторона, яка полягає в тому, що світова спільнота вправі розраховувати на ефективне використання наданих ресурсів. В іншому випадку керівництво країни буде вимушена підкоритися вимогам міжнародних кредиторів стосовно того, які саме чином країна має використовувати не лише позичені ресурси, а і ті, якими її належать. Чим гострішою буде відчуватися дефіцит природних ресурсів, тим більшою мірою світова спільнота буде наполягати на ефективному їх використанні, і тим більш неприйнятною для неї буде ситуація, за якої країна не в змозі раціонально розпоряджатися своїми ресурсами.

Україна, яка належить до найменш енергоефективних країн світу, споживаючи втрічі більше енергії на одиницю ВВП, гостро потребує не лише фінансових вкладень в нові та модернізацію старих технологій, але й застосування, бажано синергетичного, передових управлінських практик, які дозволяють при мінімальних витратах отримати значний економічний ефект. А отже у світової спільноти буде менше підстав для того, щоб обмежувати національний суверенитет України над використанням її природних ресурсів.

По-третє хід розгортання світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 pp. переконливо доводить, що традиційні методи та моделі управління ризиками та маркетингової діяльності перестали відповідати сучасним вимогам. Суттєві недоліки в теоретичних моделях та практичній організації ризик-менеджменту в банках та корпораціях багатьох країн світу не дозволили їх керівництву прийняти вчасні заходи для запобігання катастрофічного розміру збитків. Лише відкрита спекуляція їх основних акціонерів та керівництва на тому, що держава не може собі дозволити, згідно

положень концепції «too big to fail» [4], банкрутство таких надвеликих та важливих для економіки корпорацій, залишила їх на ринку. Інші ж тисячі компаній, які слідкували в фарватері цих компаній, опинилися «за бортом» та стали банкрутами.

Криза також висвітила недоліки в маркетинговій діяльності, зокрема в організації та проведенні міжнародних маркетингових досліджень. Яскравими прикладами такого роду прорахунків є різке зменшення експорту українських металургійних комбінатів в 2008-2009 рр. та предбанкрутне становище американських автомобілебудівних компаній. Ключовим чинником кризи української металургії, за свідченнями фахівців, «стало різке звуження попиту на металопродукцію, що спостерігалося у всіх регіонах, за виключенням Південно-Східної Азії. Це мало наслідком падіння вартості металопродукції з липня 2008 р. по лютий 2009 р. майже вчетверо» [5]. Такий висновок прямо вказує на практичну відсутність міжнародних маркетингових досліджень, адже якби керівники підприємств своєчасно їх проводили, багатьох проблем вдалося б уникнути.

Подібна ситуація склалася і в автомобілебудівній індустрії США, на підтримку трьох провідних компаній якої уряд вимушений був спрямувати 24,9 млрд. долл (станом на січень 2009 р). При цьому, суспільство достатньо негативно віднеслося до того, що уряд спрямував значні державні кошти на фінансову підтримку компаній, стратегія яких, в тому числі і маркетингова, виявилися хибною. В ході спеціальних слухань в Конгресі США «багато конгресменів звинувачували автовиробників в тому, що їх політика не забезпечувала підтримання конкурентоспроможності протягом багатьох років. Урядова фінансова підтримка знадобилася для відновлення конкурентоспроможності на світових ринках» [6].

По-четверте, необхідно враховувати і специфічноукраїнський чинник необхідності застосування синергетичного підходу до використання управлінських практик. Український олігархічний капіталізм, з притаманною для нього хижацькою моделлю використання матеріальної складової попереднього, соціалістичного суспільства; повна незацікавленість влади у розвитку конкурентоздатної моделі суспільства, відсутність внутрішніх інвестиційних ресурсів та інноваційних чинників розвитку – всі ці обставини не дають змоги сподіватися на використання традиційних для цивілізованого суспільства шляхів виходу із кризи, які спираються на певний консенсус дій влади та суспільства.

Вихід із надзвичайно важкої соціально-економічної кризи, враховуючи специфічні політико-економічні реалії українського суспільства, покладено на плечі суспільства взагалі, та підприємців, зокрема. За таких умов потрібно звернутися до використання тих активів, які є в розпорядженні кожного підприємства, або легкодоступні для придбання. Мова йде про сучасні методи, методики та моделі управління різними сферами бізнесу, комплексне, синергетичне використання яких даст змогу керівникам підприємств знайти резерви підвищення конкурентоспроможності бізнесу без залучення значних фінансових ресурсів. На користь синергетичного підходу до використання управлінських практик свідчить і те, що керівництво українських компаній

може зекономити кошти за рахунок комбінованого використання ресурсів своїх підрозділів. Вирішуючи завдання управління ризиками, фахівці в цій сфері також здатні надавати інформацію і для проведення міжнародних маркетингових досліджень, і навпаки.

Сучасні теоретичні та практичні проблеми управління підприємницькими ризиками та проведення міжнародних маркетингових досліджень достатньо повно висвітлені в працях закордонних та вітчизняних вчених. Сутність підприємницького ризику, його різноманітні види та методи управління розглянуті в працях Вітлінського В.В., Вяткіна В.Н., Гамзи Ю.Ю., Гранатурова В.М., Екатеринославського Ю.Ю., Макаревича Л., Хохлова Н.В., Чернової Г.В. та інших. Міжнародні маркетингові дослідження відносяться до числа тих управлінських практик, які надзвичайно активно розвивалися протягом останніх двох десятиліть. Проблематика ММД розглядається в працях Дж. Ріалпа, Дж. Ларіно, П. Ленца, В. Кумара, С. Крейга, С. Дуглас та інших вчених. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності бізнесу розглядаються в працях М.Портера, Г. Вютриха, Б. Винтера, А.Шегди, І. Должанського, Т. Загорної та багатьох інших українських та іноземних вчених.

Незважаючи на існуючий значний теоретичний та практичний доробок у окремій розробці проблем бізнес-синергії, конкурентоспроможності підприємств, міжнародних маркетингових досліджень та управління підприємницькими ризиками поза увагою залишаються питання розгляду відокремленого та синергетичного впливу управлінських практик на забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Метою статті є визначення особливостей використання відокремленого та синергетичного підходів до застосування управлінських практик (на прикладі управління ризиками та проведення міжнародних маркетингових досліджень) для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Управління підприємницькими ризиками та міжнародні маркетингові дослідження: сутність та етапи. Управління підприємницькими ризиками та міжнародні маркетингові дослідження є відносно новими управлінськими практиками, стосовно яких серед фахівців відбуваються жваві дискусії. Тому, перш ніж приступити до дослідження їх впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємства, доцільно розглянути суть та етапи даних управлінських практик.

Дослідженням проблем управління підприємницькими ризиками присвячені чисельні праці українських та іноземних вчених [7]. В багатьох країнах світу розроблені та впроваджені в практику діяльності приватних компаній та державних установ національні та міжнародні стандарти управління ризиками [8, с. 159 -167].

Найбільш повно методичні питання управління підприємницькими ризиками викладені в наступних документах: Австралійсько-новозеландському стандарті з ризик-менеджменту AS/NZS ISO 31000:2009, Стандарті з ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту та в Комплексних основах ризик-менеджменту в рамках всієї компанії, розроблених американським Комітетом

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

організацій-засновників Національної комісії із вивчення шахрайства в області фінансової звітності [9].

Спираючись на використані в вищезазначених нормативних документах підходи до управління підприємницькими ризиками, ми можемо сказати що воно являє собою управління організацією в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на неї) на основі застосування особливої методики їх виявлення, оцінки і ранжування, вибору і застосування методів впливу на ризики для нейтралізації їх наслідків, обміну інформацією про ризики, контролю результатів застосування цих методів з метою максимізації багатства власників компанії.

Управління підприємницькими ризиками передбачає здійснення ряду послідовних етапів. В рамках установлення контексту ризику (1-й етап) визначаються стратегічні і тактичні цілі компанії. Зазначимо виключну важливість цього етапу, оскільки визначення ризиків спирається на встановлення певних подій, які впливають (позитивно або негативно) на досягнення цілей компанії. Отже, якщо відсутні цілі, то відсутні і ризики. Аналіз ризику (2-й етап) складається з двох частин, мета яких полягає в тому, щоб одержати потрібну інформацію про структуру, властивості об'єкта і наявні ризики. Зібраної інформації має бути достатньо для того, щоб приймати адекватні рішення на наступних стадіях. Аналіз передбачає етап виявлення ризиків і етап їх оцінки. Виявляючи ризики (якісна складова), визначають усі ризики, властиві досліджуваний системі. Головне тут – не пропустити важливих обставин і докладно описати всі істотні ризики. Оцінка – це кількісний опис виявлених ризиків, у процесі якого визначають такі їх характеристики, як імовірність і розмір можливих наслідків. Виявлення й оцінка ризиків тісно пов'язані між собою, і не завжди можна розділити їх на самостійні частини загального процесу. Більш того, часто аналіз іде у двох протилежних напрямках – від оцінки до виявлення і навпаки. У першому випадку вже зафіксовано збитки і слід виявити їх причини. У другому випадку на основі аналізу системи виявляють ризики і можливі наслідки. Ранжування і відбір ризиків (3-й етап) призначений для визначення ступеня важливості ризиків для компанії і порядку, у якому вона буде ними займатися управлінням ними. Під час 4-го етапу відбувається визначення методів управління ризиками. Обов'язковою складовою процесу управління ризиками є 5-й етап розрахунку економічної ефективності цього процесу, призначений для порівняння витрат та вигод. Документальне оформлення результатів попередніх етапів відбувається в рамках 6-го етапу, під час якого розробляється Програма управління ризиками. Практичний вплив на ризики є змістом 7-го етапу. Протягом всіх етапів процесу управління ризиками в організації відбувається його моніторинг та аналіз, комунікації із зацікавленими особами та консультування із експертами.

В сучасній економічній літературі, що присвячена міжнародним маркетинговим дослідженням, не існує єдиного підходу до визначення їх суті. Одним з найбільш відомих підручників з цієї тематики є робота В. Кюмара, в якій міжнародні маркетингові дослідження визначаються як такі, що здійснюються одночасно чи поєднано для

прийняття рішень в більш ніж одній країні [10]. В іншому відомому підручнику К.С. Крейга та С. Дугласа маркетингові дослідження визначаються як такі, що «перетинають національні кордони і залучають респондентів і дослідників з різних країн і культур,...передбачають збір інформації про респондентів чи характеристики бізнес активності в двох або більше країнах в рамках одного дослідницького проекту» [11].

В усіх визначеннях міжнародних маркетингових досліджень відзначається, що вони стосуються збору інформації щодо іноземних ринків. Тим не менш, для розуміння специфіки міжнародних маркетингових досліджень необхідно одночасно вирішити питання про те, скільки зарубіжних країн необхідно одночасно вивчати в одному дослідницькому проекті, щоб він набув ознаки міжнародних досліджень. Теоретично дослідження ринку будь-якої зарубіжної країни набуває характер міжнародного дослідження. Але з точки зору дотримання процедури, етапів, техніки, організації вони мало в чому будуть відрізнятися від досліджень, що проводиться в рамках національної економіки. Складність і специфіка міжнародних досліджень пов'язана з розвитком процесів глобалізації, яка стрімко розширює масштаби присутності компаній одночасно на багатьох зарубіжних ринках. Це в свою чергу вимагає складних рішень по розподілу ресурсів між різними ринками в основі яких лежить складний порівняльний аналіз. З подібними рішеннями не пов'язані дослідження національного ринку, чи одного зарубіжного ринку.

Таким чином, головною рисою міжнародних маркетингових досліджень, що визначають їх суть і специфіку є те, що вони потребують порівняльного аналізу привабливості декількох зарубіжних ринків та відповідного розподілу ресурсів організації.

Виходячи з цього пропонуємо наступне визначення міжнародних маркетингових досліджень – це систематизований процес визначення цілей, обсягу, збору, обробки об'єктивної ринкової інформації для розробки рекомендацій щодо форм виходу, стратегії ринкової діяльності та розподілу ресурсів в більш ніж одній зарубіжній країні на основі здійснення порівняльного аналізу їх привабливості.

Міжнародні маркетингові дослідження проводяться в 9 етапів. Під час 1-го етапу визначаються потреби в інформації в залежності від мети, яка обумовлюється стадією виходу, стратегією локальної діяльності та стратегією глобальної діяльності. Здійснення 2-го етапу має на меті визначення об'єкту дослідження, - країна, регіон, весь світ, сегменти в середині країн. В рамках 3-го етапу відбувається розробка пошукових питань. Визначення і оцінки джерел вторинної інформації є змістом 4-го етапу. Під час 5-го етапу визначається тип дослідження. Розробка процедури збору первинної інформації (вибір типу, розробка анкети, вибір техніки збору інформації, організація вибіркового спостереження) відбувається в рамках 6-го етапу. На 7-му етапі відбувається планування польових робіт, а також здійснюється збір інформації, її обробка та аналіз результатів. На 8-му етапі складається звіт та презентуються результати дослідження. Закінчуються міжнародні маркетингові дослідження розробкою рекомендацій для досягнення мети дослідження (9 етап).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Вплив управління підприємницькими ризиками та міжнародних маркетингових досліджень на конкурентоспроможність підприємства: відокремлений та синергетичний підходи. Проблематика конкурентоспроможності бізнесу привертає до себе увагу багатьох вчених в Україні та за кордоном, які всебічно досліджують її різноманітні аспекти, - від сутності та рівнів прояву, - до факторів забезпечення [12]. Серед фахівців відсутня єдність поглядів на сутність конкурентоспроможності підприємства. Автори «Доповіді із проблем світової конкурентоспроможності» під конкурентоспроможністю підприємства розуміють «здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких створюють більш привабливіший набір, ніж в аналогічній продукції конкурентів» [13, р.13]. Іншої позиції дотримується Д. Дж.Макфетрідж, який стверджує, що конкурентоспроможність на рівні іфірми – «це просто тривала здатність компанії діяти прибутково на відкритих ринках (таких, де існують низькі вхідні бар'єри)» [14, р.33]. В свою чергу, Міністерство торгівлі та промисловості Великобританії визначає конкурентоспроможність фірми, як «її здатність виробляти необхідні товари та надавати послуги належної якості, належної ціни та у належний час. Це означає, що фірма більш ефективно, ніж інші, задовольняє потреби споживачів» [15, р.16].

Однак, при всій розбіжності підходів до конкурентоспроможності підприємства, у них є певні спільні риси, які полягають в здатності компанії організувати свій бізнес таким чином, щоб були повною мірою реалізовані її конкурентні переваги, внаслідок чого показники рентабельності, виробничих витрат, продуктивності та ринкової частки будуть знаходитися на рівні або перевершувати показники конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства спирається на зовнішню та внутрішню конкурентні переваги. Перша заснована на особливих якостях товару, які представляють цінність для покупця за рахунок або підвищення ефективності його роботи, або скорочення його витрат, або більш високого емоційно-естетичного задоволення. Внутрішня конкурентна перевага базується на перевазі фірми у витратах і в менеджменті, які створюють цінність для продавця, що дозволяє отримати собівартість продукції меншу, ніж у конкурентів. Внутрішня конкурентна перевага дає можливість фірмі бути рентабельнішою і стійкішою до зниження цін, яке може нав'язати ринок.

За допомогою відповідних управлінських практик кожна фірма здатна протистояти тиску конкурентних сил, що діють на ринку та реалізувати і захистити свої конкурентні переваги. Відповідно до відомої моделі М. Портера кожна фірма, що працює на ринку, піддається тиску п'яти конкурентних сил: конкуренція в галузі; загроза приходу нових конкурентів; загроза заміни товару або послуги; залежність від споживачів; залежність від постачальників [16].

В табл. 1 показана здатність кожної з двох управлінських практик протидіяти конкурентним силам. Для оцінки ми використовуємо 5-ти бальну шкалу, де 1 – мінімальна, а 5 – максимальна здатність протидії конкурентним силам.

Таблиця 1. Здатність управлінських практик протидіяти конкурентним силам, що впливають на підприємство: відокремлене використання*

Конкурентні сили, які впливають на підприємство	Заходи протидії з боку компанії	Управлінські практики	
		Управління підприємницькими ризиками	Міжнародні маркетингові дослідження
Конкуренція в галузі	Диференціація товару; змінення бренду, вихід на закордонні ринки.	2-5	4-5
Загроза виходу нових конкурентів	Зниження витрат; патенти, ноу-хау, допуск до сировини і т. д.; диференціація товару або послуги; витрати споживача в разі зміни постачальника; доступ до каналів розподілу, вихід на закордонні ринки.	3-5	4-5
Загроза заміни товару або послуги	Зниження витрат виробництва; зростання витрат споживачів при переході на товар-замінник.	3-5	2-3
Ринкова влада споживачів	Досягнення оптимальної частки споживачів; диференціація товару; зростання витрат переходу на товари інших постачальників, вихід на закордонні ринки.	2-3	3-5
Ринкова влада постачальників	Досягнення оптимальної частки постачальників; зменшення витрат переходу на товари інших постачальників.	2-3	3-4

*Експертні оцінки

Зауважимо, що наш аналіз стосується будь-якої комбінації бізнесу компанії на внутрішньому та зовнішньому ринку. Навіть якщо компанія повністю орієнтована на продаж товарів або послуг на внутрішньому ринку, її керівництво обов'язково має розглядати, якщо цього потребує ситуація, можливості виходу на зовнішній ринок.

Наприклад, для того, щоб зменшити вплив конкуренції в галузі на внутрішньому ринку, керівництво компанії може вибрати стратегію виходу на міжнародні ринки. В цьому випадку саме проведення міжнародних маркетингових досліджень здатне надати результати для прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно того, на який саме ринок потрібно виходити в першу чергу. Великою, при цьому, є і роль управління ризиками, оскільки на новому ринку компанія стикнеться з новими для неї ризиками, досвід управління якими у неї відсутній. Отже обидві управлінські практики отримають найвищу оцінку, оскільки слугуватимуть дієвими інструментами забезпечення конкурентоспроможності компанії.

Проте, найбільшу вигоду від застосування управлінських практик для забезпечення конкурентоспроможності компанії, її керівництво отримає тоді, коли зможе використати синергетичний підхід. Синергетичний ефект забезпечення конкурентоспроможності підприємства від використання двох управлінських практик, - управління підприємницькими ризиками та міжнародних маркетингових досліджень, проявляється в тому разі, якщо результативність їх скординованого застосування вище сумарної результативності обособленого застосування.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Можливості компанії стосовно скоординованого та комбінованого використання своїх ресурсів, що є основою для виникнення синергетичного ефекту, достатньо давно привертають до себе увагу вчених. Досягнення та використання синергетичного ефекту в сфері бізнесу розглядаються в працях фахівців, які досліджують, головним чином, проблеми злиття та поглинання компаній, управління персоналом, стратегічного менеджменту та реструктуризації бізнесу [17]. Однак, ще недостатня увага приділяється можливостям використання синергетичного підходу до використання широкого арсеналу управлінських практик, які є в розпорядженні менеджменту українських підприємств.

Синергетичний підхід до застосування управлінських практик повною мірою відповідає закономірностям функціонування багаторівневої економічної системи. На рівні окремого підприємства (мікрорівень) він спирається на внутрішньофірмовий розподіл праці, який, як це показав ще А. Сміт, призводить до появи синергетичного ефекту в рамках виробничого процесу.

На рівні ж економіки в цілому (макрорівень) синергетичний підхід в управлінні підприємством корелює із принципом кумулятивної причинності (cumulative causation), який відкрив Т. Веблен на початку ХХ ст і який означав, що економіка є еволюціонуючою системою і економічний розвиток характеризується причинною взаємодією різних економічних сил, що підсилюють одна одну. «Історія економічного життя індивіда є кумулятивним процесом адаптації засобів до цілей, при якому розвиваються сукупні зміни» [18]. Тим самим він протиставляв свою позицію концепціям рівноваги неокласичної економіки.

Поняття кумулятивної причинності отримало подальший розвиток в працях нобелівського лауреата Г. Мюрдаля, який вважав, що взаємодія всіх факторів економічного зростання підкоряється принципу кумулятивної причинності, згідно якого фактори зростання «впливають один на одного і зміни, які обумовлені цими впливами, мають кумулятивний характер» [19]. Сьогодні основним об'єктом уваги цієї теорії є динаміка зростання і розвитку економіки індустріально розвинених країн, і країн, що розвиваються. Вона оперує поняттями зростаючої віддачі; економічного ефекту, обумовленого зовнішніми чинниками; взаємодоповнюваністю у виробництві, споживанні і технологічних змінах тощо [20].

Ми цілком обґрунтовано можемо вважати, що наявність кумулятивного ефекту на рівні економіки в цілому, або її окремих регіонів, слугує важливим підтримуючим фактором для застосування синергетичного підходу в управлінні окремими підприємствами. По-перше, передові управлінські практики та їх синергетичне використання є однією із обов'язкових умов для появи ефекту кумулятивної причинності, тому керівництво країни та регіонів об'єктивно зацікавлено в якнайширшому та комплексному застосуванні ефективних управлінських практик. По-друге, входження економіки в цикл позитивних змін, які кумулятивно впливають одна на одну, забезпечує сталу макроекономічну динаміку, що пожвавлює кон'юнктuru ринку

і конкуренцію, а це, в свою чергу, стимулює попит з боку керівництва компаній на впровадження новітніх управлінських практик.

Синергетичний ефект доцільно розглядати з трьох позицій (табл.2). По-перше, з позиції використання результатів міжнародних маркетингових досліджень для управління підприємницькими ризиками, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Наприклад, українська компанія по виробництву твердих сирів, яка має намір вийти зі своєю продукцією на ринки Польщі та Литви, виконала міжнародне маркетингове дослідження, в рамках якого був проведений порівняльний аналіз привабливості ринків двох країн та розроблені гіпотези найбільш придатних стратегій виходу на запропоновані ринки. Результати цього дослідження мають бути використані при аналізі контексту ризиків. По-друге, з позиції використання результатів управління підприємницькими ризиками для проведення міжнародних маркетингових досліджень, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності. Наприклад, при розробці Програми управління ризиками були виявлені найбільш загрозливі ризики, з якими компанія може стикнутися при виході на іноземні ринки, та запропоновані методи управління ними. Ці матеріали мають бути використані при вивчені факторів міжнародного маркетингового середовища.

Таблиця 2. Управління підприємницькими ризиками та міжнародні маркетингові дослідження: синергетичні можливості

Управління підприємницькими ризиками (УПР) для забезпечення конкурентоспроможності	Синергетичні можливості	Міжнародні маркетингові дослідження (ММД) для забезпечення конкурентоспроможності
1 етап. Установлення контексту ризиків.	1. Використання результатів міжнародних маркетингових досліджень для управління підприємницькими ризиками: 9 етап ММД для 1 етапу УПР	1 етап. Визначення потреби в інформації.
2 етап. Аналіз ризиків: виявлення та оцінка ризиків.	2. Використання результатів управління підприємницькими ризиками для міжнародних маркетингових досліджень. 6 етап УПР для 1 етапу ММД	2 етап. Визначення об'єкту дослідження.
3 етап. Ранжирування ризиків та їх відбір.	3. Взаємоузгоджене використання ресурсів, задіяних для виконання певних етапів обох управлінських практик. Наприклад: узгоджене здійснення 1-го етапу управління ризиками 3-го етапу міжнародних маркетингових досліджень.	3 етап. Розробка пошукових питань.
4 етап. Визначення методів управління ризиками		4 етап. Визначення і оцінка джерел вторинної інформації.
5 етап. Розрахунок економічної ефективності управління ризиками.		5 етап. Визначення типу дослідження.
6 етап. Розробка Програми управління ризиками.		6 етап. Розробка процедури збору первинної інформації.
7 етап. Вплив на ризики.		7 етап. Планування польових робіт. Збір інформації, аналіз результатів.
Протягом всіх етапів. Моніторинг процесу, його аналіз, контакти із зацікавленими особами та консультування.		8 етап. Складання звіту. Презентація результатів. 9 етап. Розробка рекомендацій для досягнення мети дослідження.

По-третє, з позиції взаємного використання ресурсів, задіяних на певних етапах двох управлінських практик. Наприклад, в рамках першого етапу процедури управління ризиками, - установлення контексту ризиків, обов'язково мають бути враховані фактори

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

зовнішнього бізнес-середовища, - економічні, політико-правові, науково-технічні тощо, які впливають на діяльність компанії. Методика їх дослідження найбільш детально розроблена в рамках проведення маркетингових досліджень, - при з'ясуванні мети дослідження. Тому, ризик-менеджер компанії може об'єднати ресурси свого підрозділу із ресурсами маркетингового підрозділу компанії з метою спільного аналізу факторів зовнішнього бізнес-середовища.

Використання синергетичного підходу в управлінні компанією обумовлюється дією низки факторів бізнес-середовища. Головними серед них є, на нашу думку, ступінь міжнародної активності компанії та стан конкуренції. За допомогою матричної форми аналізу ми можемо дослідити яким саме чином вищезазначені чинники впливають на практику управління компанією (рис. 1).

Сильна	2. Переходний підхід (з наголосом на міжнародних маркетингових дослідженнях)	3. Синергетичний підхід
Слабка	1. Відокремлений підхід	4. Переходний підхід (з наголосом на управлінні ризиками)
Міжнародна активність <i>Конкуренція</i>	Слабка	Сильна

Рис.1 Матриця «міжнародна активність – конкуренція»: розвиток синергетичного підходу в управлінні компанією

Джерело: власна розробка автора

У випадку, якщо міжнародна активність компанії та ступінь конкуренції в галузі є слабкими, її керівництво цілком обґрунтовано може відокремлено застосовувати управління ризиками і міжнародні маркетингові дослідження (квадрант 1). У протилежному випадку, - за наявності сильного ступеню конкурентної боротьби і міжнародної активності, керівництво компанії має вдатися до синергетичного підходу, оскільки саме в такий спосіб воно зможе найкращим чином забезпечити свої конкурентні позиції (квадрант 3). В матриці представлени і два варіанти переходних підходів до спільного застосування двох управлінських практик. В квадранті 2 наголос зроблений на провідній ролі міжнародних маркетингових досліджень в забезпеченні конкурентоспроможності, тоді як управління ризиками в цій зв'язці має залежний характер. І навпаки, в квадранті 4 основна роль в комбінованому використанні двох управлінських практик відведена управлінню ризиками.

Важливою передумовою запровадження синергетичного підходу до використання управлінських практик є належна спрямованість та взаємопов'язанність навчальних планів при підготовці та перепідготовці кадрів. Фахівці нової генерації мають не лише знати коло обов'язків своїх колег по роботі, але й вміти, за необхідності, спільними зусиллями вирішувати завдання, які стоять перед їх підрозділами, орієнтуючись на максимально можливий синергетичний ефект.

Автори статті втілювали цей принцип у практику підготовки економістів-маркетологів в НТУУ «КПІ», а зараз дотримуються його при підготовці магістрів спеціальності «Міжнародна економіка» в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка. В рамках вивчення курсів «Маркетингові дослідження» та «Міжнародні маркетингові дослідження» студенти вчаться аналізувати фактограми бізнес-середовища з точки зору того, чи є вони факторами-загрозами чи факторами-можливостями. В свою чергу, в рамках курсу «Управління ризиками» студенти, під час вивчення теми, яка стосується виявлення ризиків, повною мірою використовують знання, набуті ними під час дослідження факторів бізнес-середовища компанії в курсах «Маркетингові дослідження» та «Міжнародні маркетингові дослідження».

Проведене дослідження відокремленого та синергетичного підходів до застосування двох управлінських практик, - управління підприємницькими ризиками та міжнародних маркетингових досліджень, для підвищення конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, керівництво та фахівці підприємств можуть скористатися детально розробленими методиками управління підприємницькими ризиками та проведення міжнародних маркетингових досліджень, в яких присутні чітко визначена сутність та етапи їх проведення. По-друге, кожна із двох управлінських практик здатна відокремлено протистояти тиску на підприємство конкурентних сил, що діють на ринку та реалізувати і захистити його конкурентні переваги. По-третє, комбіноване та узгоджене застосування управління підприємницькими ризиками та міжнародних маркетингових досліджень призводить до появи синергетичного ефекту в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. По-четверте, використання компанією синергетичного підходу до застосування управлінських практик є об'єктивно обумовленим процесом, який залежить від сили дії низки факторів бізнес-середовища, головними серед яких є ступінь міжнародної активності компанії та стан конкуренції. Готовати фахівців до застосування синергетичного підходу слід починати ще в вищих навчальних закладах, коригуючи певним чином навчальні плани із відповідних дисциплін.

Література:

1. Bengt Karlöf and Fredrik Helin Lövingsson. The A-Z of Management Concepts and Models. Thorogood Publishing, London, 2005.
2. World Economic Forum. Risk Response Network. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/community/risk-response-network> – Заголовок з екрану.
3. V. Kumar Chapter 30. International marketing research. University of Connecticut – Режим доступу: <http://knowing.persiangig.com/document/En.%20article/international%20marketing%20research.pdf> – Заголовок з екрану; International marketing research: opportunities and challenges in the 21st : Alex Rialp; Marketing research: an international approach Marcus J. Schmidt, Svend Hollensen 2009.
4. Benton E. Gup, ed (2003-12-30). Too Big to Fail: Policies and Practices in Government Bailouts. Westport, Connecticut: Praeger Publishers. pp. 368.; Kevin Connor. Big bank takeover. How Too-Big-To-Fail's Army of Lobbyists Has Captured Washington. The Institute for America's Future. – Режим доступу: <http://www.ourfuture.org/files/documents/big-bank-takeover-final.pdf> – Заголовок з екрану.
5. О. Молдован. Металургійний комплекс України в умовах кризи: причини падіння та напрямки покращення ситуації. Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку. НІСД, 2009 Вересень – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/September09/3.htm> – Заголовок з екрану.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

6. The Auto Bailout. By Kimberly Amadeo, About.com Guide - Dec 31 2009 . – Режим доступу: http://useconomy.about.com/od/criticalissues/a/auto_bailout.htm – Заголовок з екрану.
7. Дивись: Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с.; Камінський А. Б. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навч. посіб. – К.: Вид. дім «Козаки», 2002. – 120 с.; Макаревич Л. Управление предпринимательскими рисками. М., Дело и Сервис, 2006 г. – 448 с., Риск-менеджмент: Учебник / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон. Под. ред. И. Юргенса. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 512 с; Рогов М. А. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120 с. Хохлов Н. В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
8. Дивись: Кравченко В. Розробка сучасного стандарту з управління ризиками – важливий чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності в Україні // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 17. – К: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 419 с.
9. AS/NZS ISO 31000:2009 Risk Management Principles and guidelines – Режим доступу: <http://sherq.org/31000.pdf> – Заголовок з екрану; Publications Risk Management Standard – Режим доступу: <http://www.aimic.com/publications.asp> – Заголовок з екрану; Enterprise Risk Management – Integrated Framework – Режим доступу: <http://www.coso.org/publications.htm> – Заголовок з екрану
10. V. Kumar International marketing research. Prentice –Hall. 2000, p.448/
11. C.Samuel Crag and Susan P. Duglas International marketing research. 3 rd. 2005, John Wiley and Sons,Ltd. p. 23.
12. Портер М. Международная конкуренция. - Пер. с англ. / Под. ред. В.Д. Щетинина. - М.: Междунар. отношения, 1993; Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Рос. экон. журн. - 1995. - № 11. - С. 108 - 111.; Вютрих Ганс А., Винтер Вольфганг Б. Конкурентоспособность глобальных предприятий // Проблемы теории и практики упр. - 1995. - № 3. - С. 96 - 102.; Сенчагов В.К., Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России. // "Бизнес и банки" N 43, 2003; Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник/ Должанський І. З., Загорна Т. О. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
13. D'Cruz, J & Rugman, A, New compacts for Canadian competitiveness, Kodak Canada, Toronto, 1992.
14. D.G. McFetridge Competitiveness: concepts and measures, Occasional Paper 5, Industry Canada 1995
15. Budd, L & Hirmis, AK, «Conceptual framework for regional competitiveness», Regional Studies, 2004, vol. 38, no. 9, pp. 1015-28.
16. Michael E. Porter. "The Five Competitive Forces that Shape Strategy", Harvard Business Review, January, 2008, p.86. – Режим доступу: <http://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy/ar/1> – Заголовок з екрану.
17. Mergers and acquisitions: creating integrative knowledge Edited by Amy L. Pablo, Mansour Javidan, Strategic Management Society. Blackwell publishing, 2004 – 269 р.; Ansoff, I. Corporate Strategy, McGraw-Hill: New York., 1965; Davis R. and Thomas, L. G. Direct estimation of synergy, a new approach to the diversity–performance debate", Management Science, 1993, Vol. 39, No. 11, pp. 1334–1346; Ensign, P. C. Interrelationships and horizontal strategy to achieve synergy and competitive advantage in the diversified company. Management Decision, 1998, 36/10, pp. 657–668.; В. Котельников 25 уроков Джека Уэлча. Как создать самое конкурентоспособное предприятие в мире. Эксмо, 2007 – 96 с.
18. Veblen, T. The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays / T. Veblen. — New Brunswick, NJ: Transaction Books. — 1990. — Р. 74-75. Цит. по Классики менеджмента: Энциклопедия / под. ред. М. Уорнера. — СПб: Пи-тер, 2001. — 1168 с. — ISBN 5-318-00126-2, с. 191
19. An American dilemma: the Negro problem and modern democracy, NY, Pantheon Book, 1944, p. 45-46
20. Toner Ph. Main Currents in Cumulative Causation. The Dynamics of Growth and Development — Macmillan UK, 1999. 244 p

Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.,

А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц.

ПРИОРИТЕТНІ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Узагальнено підходи до визначення пріоритетних галузей економіки, зроблено оцінку накопиченого потенціалу та рівня розвитку українських підприємств різних видів економічної діяльності з метою з'ясування можливостей та напрямів модернізації економіки України.

Approaches of identifying priority industries of economics are generalized, potential and development of Ukrainian enterprises in various types of economic activity are estimated in order to clarify the opportunities and directions of Ukrainian economic development and modernization.

Ключові слова: види діяльності, пріоритетні галузі економіки, моделі економічного розвитку.

Keywords: types of activities, priority industries, models of economic development.

Галузева політика як чинник розвитку національної економіки має орієнтувати національне господарство на вибір пріоритетних видів діяльності, які, з одногу боку, забезпечать зростання виробництва цієї, а також суміжних галузей, а з іншого – створять передумови для скорочення видів діяльності, які гальмують розвиток країни. Пріоритетність розвитку видів економічної діяльності визначається на основі стратегічних завдань та цілей, які бажає досягнути економіка певної країни, серед яких: раціональне використання ресурсів; забезпечення максимально можливої ефективності; забезпечення гідного рівня життя населення; зміцнення економічної незалежності; оздоровлення екологічного стану. Для України стратегічною метою галузевої політики можна визначити створення високотехнологічного, конкурентоспроможного, високоекспективного виробничого комплексу, який забезпечить економічну незалежність, національну безпеку країни, високий рівень життя населення, оздоровлення екологічного стану і інтеграцію України в систему світогospодарських зв'язків на взаємовигідних умовах.

Проблемам аналізу пріоритетних галузевих ринків присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема, С. Авдашевої, В. Базилевича, О. Білоруса, В. Бодрова, З. Борисенко, Д. Вернона, В. Віскузі, А. Вуроса, А. Гальчинського, Д. Гарінгтона, П. Єщенка, Б. Кvasнюка, В. Лагутіна, Т. Осташка, М. Портера, В. Точиліна, Г. Філюк, А. Чухна, А. Шегди та інших. Суттєвий внесок у дослідження пріоритетних галузей зробили Ю.М. Бажал, С.Ю. Глазьєв, у роботах яких розкриті пріоритетні галузі на основі теорії технологічних укладів, Р. Кейвз та Л.В. Рой, які досліджували стратегічні цілі, на основі яких можна визначити «локомотивні» галузі економіки, а також М. Порттер у теорії конкурентних переваг.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Проте, на нашу думку, доцільним є аналіз підходів до визначення пріоритетних галузей економіки, оцінка можливостей модернізації економіки України, обґрунтування стратегічних завдань та напрямів реалізації даних пріоритетів економічної політики.

Метою роботи є узагальнення підходів до визначення пріоритетних галузей економіки, оцінка накопиченого потенціалу та рівня розвитку українських підприємств різних видів економічної діяльності з метою з'ясування можливостей модернізації економіки України.

У довгостроковій перспективі найважливіший критерій вибору пріоритетних галузей економіки визначений у теорії техніко-економічного розвитку, головні положення якої відображені у наукових школах, які продовжують дослідження М.Д. Кондратьєва [2] та Й. Шумпетера [3], що обґрунтують еволюційний підхід до дослідження процесів економічного розвитку шляхом аналізу системи технологічних, виробничих, фінансових, торговельних, соціальних взаємозв'язків та взаємозалежностей.

Розвиток країн у середньостроковій перспективі, на наш погляд, визначають моделі економічного розвитку країн, які можна поділити на ресурсно-, експортно-орієнтовані, орієнтовані на імпортозаміщення та інноваційно-орієнтовані (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення пріоритетних галузей економіки на основі моделі економічного розвитку країни

Моделі економічного розвитку	Ресурсо-орієнтовна	Видобувні галузі, галузі первинної переробки
	Експортно-орієнтовна	Галузі, підприємства яких конкурентоспроможні на зовнішніх ринках
	Імпортозаміщення	Галузі, підприємства яких виробляють продукцію аналогічну тій, що імпортуються
	Інноваційно-орієнтовна	Галузі, що використовують інноваційні технології або виробляють інноваційну продукцію

Ресурсно-орієнтована модель економічного розвитку є характерною для країн, які мають значні запаси ресурсів, і спрямовують розвиток шляхом їх інтенсивного видобутку та продажу. Традиційно вважається, що країни, які застосовують такий варіант розвитку економіки, є менш економічно розвиненими, ніж країни з невеликими запасами.

Вперше у 1993 р. Р. Ауті для опису ситуації, при якій країни, що багаті на природні ресурси, були не в змозі використовувати це багатство для розвитку власної економіки і, навпаки, мали низькі темпи економічного зростання, застосував термін «прокляття ресурсів» [4, с. 155-171]. Проте, дослідження у цьому напрямі були розпочаті ще у 80-ти роках ХХ ст., зокрема у роботі Дж. Сакса і А. Уорнера [5]. Одним із яскравих прикладів ресурсо-орієнтовної країни є нафтovidобувні країни. Деякі автори стверджують, що приток фінансів, що пов'язаний із іноземною допомогою, може мати вплив, що аналогічний «прокляттю ресурсів» [6]. Проте деякі країни, що також мають достатньо природних ресурсів, можуть досягти значних економічних результатів, не використовуючи у якості пріоритетних видобувні галузі, зокрема, США, Норвегія, ін.

В останні роки поняття «прокляття ресурсів» було піддано сумніву [7]. Нові дані показують, що точніше казати про «прокляття нерозвинutoї економіки», оскільки значні обсяги експорту сировини свідчать про те, що національна економіка не здатна перетворювати сировину у готову продукцію. Низькі ж темпи зростання для нерозвинutoї економіки, що страждає від структурних диспропорцій, явище закономірне.

Якщо в якості пріоритетного напрямку розвитку країни обирається виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, з метою орієнтації економіки країни на світову кон'юнктуру та отримання більшої частки світового ринку, то головними чинниками розвитку галузевого ринку вважаються завдання держави щодо стимулювання галузей, які орієнтовані на експорт своєї продукції. Внаслідок запровадження експортно-орієнтовної моделі країна заполучається до світового господарства, світових ресурсів та технологій. Розвиток сильних конкурентних галузей забезпечує мультиплікативний ефект розвитку інших галузей, надходження до бюджету, залучення валютних засобів в країну та їх інвестування у розвиток виробництва та сфери послуг національної економіки. Прикладами країн, де успішно реалізовувалася дана модель до останнього часу, є Норвегія, Японія, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, останнім часом Китай.

Інша модель розвитку економіки спрямована на розвиток внутрішнього ринку шляхом підвищення рівня національного виробництва. Вона має назву «імпортозаміщення» та передбачає проведення протекціоністської політики, підтримку стабільного курсу національної валюти як засобу боротьби з інфляцією. Модель імпортозаміщення сприяє покращенню структури платіжного балансу, нормалізації внутрішнього попиту, забезпеченням зайнятості, розвитку машинобудівних галузей, наукового потенціалу. Разом з цим, наслідком її запровадження є самоізоляція від нових тенденцій у світовій економіці, відставання від розвинутих країн з приводу відсутності внутрішніх резервів до зростання, недостатня кількість продукції, яка б забезпечувала потреби споживачів, відсутність досвіду конкурентної боротьби та виживання з боку національних виробників.

Заміщення імпорту лише тоді можна вважати успішним, коли існує попит на вітчизняні товари у споживачів і виробників. Дослідження показують, що заміщення імпорту, тобто фізичне заміщення імпортованих товарів на відповідну кількість місцевих, лише у вузьких межах дозволяє збільшити виробництво.

Чим більшим у структурі економіки є обсяг таких базових галузей як важка та гірничодобувна промисловість, металургія, енергетика та ін., тим більше вона є самодостатньою і менше є відкритою для зовнішніх впливів. Разом з цим, якщо в умовах залежності економіки від кон'юнктури світових ринків (зменшення попиту, наявності митних бар'єрів, скорочення квот або ембарго) велика частина продукції цих галузей спрямована на експорт, країна може опинитися у скрутному становищі. Прикладом тому є сучасне становище в українських металургійній та хімічній галузях, наслідком чого є девальвація гривні до долара [8].

Головним фактором переходу до імпортозаміщення є зростання доходів населення країни. Проте, сьогодні існує інший шлях – імпортозаміщення на основі інноваційної моделі розвитку, особливо в умовах домінування фундаментальної науки. Саме тому пріоритетним напрямком економіки багатьох країн стає розвиток новітніх технологій, нагромадження виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу нововведень. Запроваджується інноваційна модель, в основі якої інвестування фінансових засобів у розробку та використання нової продукції, технологій, організацію виробництва, що призводить до підвищення науково-технічного потенціалу країни, її конкурентоздатності у світовому просторі, стимулювання розвитку освітніх інститутів та високопрофесійних кадрів, створення робочих місць та стимулювання попиту, розвитку обробної промисловості та сфери інформаційних послуг. Але дана модель розвитку вимагає суттєвого втручання держави в економіку із використанням неринкових методів стимулювання інноваційного розвитку виробництва, великих витрат на розвиток інноваційної інфраструктури, оновлення виробничого апарату промисловості.

Вибір найбільш перспективних, конкурентоспроможних видів економічної діяльності має ґрунтуватися на: аналізі реального стану розвитку економіки; оцінці засобів забезпечення стабільної конкурентоспроможності продукції; оцінці місткості ринків збути у країні та за її межами; визначенні можливих економічних наслідків, виборі певного варіанту галузевої політики.

У Програмі економічних реформ України на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» визначено такий напрямок стратегічних перетворень, як модернізація інфраструктури й базових секторів економіки шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі [1].

Для визначення можливих пріоритетних галузей економіки, які мають на сьогоднішній день потенціал для розвитку, проаналізуємо **види економічної діяльності** в Україні за наступними напрямами та показниками:

1. **Ресурсний потенціал:** капіталоозброєність; матеріально-технічний потенціал (вартість основних засобів у розрахунку на одне підприємство).

2. **Зростання потенціалу:** індекси основних засобів до попереднього року; індекси фізичного обсягу валової доданої вартості (ВДВ).

3. **Результати діяльності:**

1) за загальноекономічними показниками: капіталовіддача; фактична виробнича потужність (ВДВ на одного суб'єкта ЄДРПОУ); рентабельність / збитковість; частка валового прибутку у ВДВ; частка оплати праці у ВДВ;

2) за використанням праці: продуктивність праці; середньомісячна оплата праці.

4. **Масштаб підприємств:** середньорічна кількість найманих працівників на одному підприємстві

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Для аналізу побудуємо рейтинг видів економічної діяльності із використанням методу багатовимірних середніх.

Аналіз динаміки капіталоозброєності підприємств за усіма видами діяльності, що був проведений авторами, свідчить про зростання цього показника у 2000-2009 рр., причому в середньому з 2000 р. до 2009 р. цей показник збільшився втричі. Найвищою капіталоозброєністю підприємств за видами економічної діяльності характеризуються підприємства у галузі операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям. Найбільш повільно зростання капіталоозброєності відбувалося в освіті, наданні комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту, що є природним для цих видів діяльності.

Найвищий рівень матеріально-технічного потенціалу у підприємств добувної промисловості, друге місце – у виробництві та розподілі електроенергії, газу та води, третіми є підприємства транспорту та зв'язку, переробна промисловість є лише 6-ю за рангом (Табл.2).

Таблиця 2. Рейтинг ресурсного потенціалу українських підприємств у 2001-2009 рр. за видами економічної діяльності

Види діяльності	Капіталоозброєність		Матеріально-технічний потенціал		Рейтинг ресурсного потенціалу	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Будівництво	0,475	13	0,306	13	0,468	13
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,061	2	20,739	2	10,957	2
Діяльність готелів та ресторанів	0,983	7	0,384	12	0,589	12
Діяльність транспорту та зв'язку	1,879	3	5,587	3	3,468	3
добувна	1,404	4	25,591	1	14,792	1
Економіка	1,000	6	1,000	9	1,000	9
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,568	11	0,137	14	0,327	14
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4,477	1	2,242	5	2,408	4
Освіта	0,330	14	1,217	7	1,842	7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,249	15	1,173	8	2,062	6
переробна	0,940	8	1,887	6	1,606	8
Промисловість	1,180	5	3,200	4	2,357	5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,640	10	0,909	10	0,962	11
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,495	12	0,113	15	0,284	15
Фінансова діяльність	0,668	9	0,871	11	0,970	10

Джерело: розраховано авторами на основі Статистичних щорічників України за 2001-2009 рр.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Найнижчі позиції у торгівлі, ремонті автомобілів, наданні комунальних послуг, будівництві, діяльності готелів та ресторанів, фінансовій діяльності та сільському господарстві.

Таким чином, за ресурсним потенціалом перші місця об'ємають підприємства добувної промисловості, виробництва та розподілу електроенергії, газу та води, транспорту та зв'язку. Три останні – підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предмету особистого вжитку; що займаються наданням комунальних, індивідуальних послуг, у сфері культури та спорту; будівництва. Підприємства переробної промисловості на 8 місці, а сільського господарства – на 11-ому (див. Табл.2).

Оцінка зростання потенціалу у 2001-2009 рр. засвідчила провідні позиції підприємств, що займаються фінансовою діяльністю, торгівлею та ремонтом автомобілів, будівництвом (див. Табл.3). За індексом основних засобів у рейтингу саме ці види діяльності займають три перші місця.

Таблиця 3. Рейтинг зростання потенціалу за видами економічної діяльності у 2001-2008 рр.

Види діяльності	Індекси основних засобів (до попереднього року)		Індекси фізичного обсягу ВДВ		Рейтинг зростання потенціалу	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Будівництво	1,045	3	0,957	13	1,001	8
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,983	13	0,938	15	0,960	15
Діяльність готелів та ресторанів	1,016	4	1,107	2	1,061	3
Діяльність транспорту та зв'язку	1,012	6	1,013	6	1,012	6
д побутова	1,013	5	0,978	10	0,995	10
Економіка	1,000	8	1,000	8	1,000	9
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,999	10	1,053	4	1,026	5
Операції з нерухомим майном, оренда, інженіринг та надання послуг підприємцям	0,990	11	1,080	3	1,035	4
Освіта	0,978	15	0,948	14	0,963	14
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,988	12	0,960	12	0,974	13
переробна	1,004	7	1,006	7	1,005	7
Промисловість	1,000	9	0,972	11	0,986	12
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,980	14	0,993	9	0,986	11
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,090	2	1,051	5	1,070	2
Фінансова діяльність	1,151	1	1,111	1	1,131	1

Джерело: розраховано автором на основі Статистичних щорічників України за 2001-2009 рр.

Найгірша ситуація в освіті (15); сільському господарстві (14); виробництві та розподілі електроенергії, газу та води (13); охороні здоров'я та на наданні соціальної допомоги (12); операціях з нерухомим майном, оренду, інжинірингу, наданні послуг підприємцям (11); наданні комунальних та індивідуальних послуг (10). Підприємства добувної та переробної промисловості на 5-ому та 7-ому місцях відповідно.

Оцінка зростання потенціалу за індексами фізичного обсягу ВДВ показала найбільше зростання у готельному та ресторанному бізнесі, підприємствах, що займаються операціями з нерухомим майном, фінансовою діяльністю.

У рейтингу за цим показником перше місце у підприємств, що займаються фінансовою діяльністю, друге – у готелів та ресторанів, третє – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Підприємства переробної промисловості посідають лише 7-ome місце, добувної промисловості – 10-te, сільського господарства – 9-te (див. Табл. 3).

Таким чином, в цілому за показниками зростання потенціалу в Україні у 2001-2009 pp. перше місце займали підприємства, що займаються фінансовою діяльністю (1), торгівлею, ремонтом автомобілів (2), готельним та ресторанним бізнесом (3), операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом (4), наданням комунальних та індивідуальних послуг (5), тобто невиробничої сфери.

Всі підприємства промисловості на 12 місці, серед них добувної промисловості – 10, переробної – 7, щодо виробництва електроенергії, газу та води – 15. Сільське господарство за показниками розвитку лише 11-te.

Як зазначалося раніше, результативність видів економічної діяльності характеризувалася авторами за системою загальноекономічних показників та показниками використання праці. Одним із найбільш важливих показників результативності є капіталовіддача, рейтинг видів діяльності за яким визначився наступним чином: підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (1), що займаються фінансовою діяльністю (2), будівництвом (3), сільським господарством, мисливством, лісовим господарством (4), освітою (5). Найнижчі показники мають суб'єкти, що займаються нерухомим майном, орендою, інжинірингом, наданням послуг підприємцям (15), виробництвом та розподіленням електроенергії, газу та води (14), транспортом та зв'язком (13), добуванням корисних копалин (12). Всі промислові підприємства за цим показником на 11 місці (див. Табл.4).

Таблиця 4. Рейтинг результативності діяльності українських підприємств у 2001-2009 pp. за загальноекономічними показниками за видами економічної діяльності

	Капітало-віддача		Виробнича потужність		Рентабель-ність/Збитковість		Частка оплати праці у ВДВ		Частка валового прибутку у ВДВ		Рейтинг за загальноекономічними показниками	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Будівництво	2,346	3	0,616	12	-0,044	13	1,260	3	0,634	13	0,963	11

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Продовження табл. 4

виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,490	14	10,388	2	0,220	10	1,085	8	0,922	8	2,621	2
Діяльність готелів та ресторанів	1,109	9	0,436	14	-1,026	15	0,945	10	0,921	9	0,477	15
Діяльність транспорту та зв'язку	0,755	13	4,493	3	1,674	2	0,925	11	1,059	5	1,781	4
д побутова	0,895	12	18,418	1	1,983	1	1,196	5	1,039	6	4,706	1
Економіка	1,000	10	1,000	10	0,778	6	1,000	9	1,000	7	0,956	12
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,249	7	0,169	15	-0,182	14	1,228	4	0,803	12	0,653	14
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,359	15	0,801	11	0,356	9	0,785	12	1,247	4	0,710	13
Освіта	1,542	5	1,486	8	0,176	11	1,376	2	0,360	15	0,988	10
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,385	6	1,491	7	0,161	12	1,511	1	0,406	14	0,991	9
переробна	1,183	8	2,112	6	0,988	5	1,102	7	0,838	11	1,244	7
Промисловість	0,933	11	2,831	5	1,115	4	1,105	6	0,893	10	1,375	6
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,783	4	1,441	9	0,667	7	0,369	15	1,804	1	1,213	8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	5,109	1	0,545	13	0,645	8	0,677	14	1,331	2	1,661	5
Фінансова діяльність	4,316	2	3,463	4	1,398	3	0,765	13	1,256	3	2,240	3

Джерело: розраховано авторами на основі Статистичних щорічників України за 2001-2009 рр.

За фактичною виробничою потужністю (ВДВ на одного суб'єкта ЄДРПОУ) очолюють рейтинг підприємства побутової промисловості, за ними ті, що займаються

виробництвом та розподілом електроенергії, газу та води (2), транспортом та зв'язком (3), фінансовою діяльністю (4). Суб'єкти промислових видів діяльності за цим показником на 5-ому місці, а сільського господарства, мисливства – на 9-му.

Найменша ВДВ на одне підприємство припадає на ВДВ, що створена у підприємствах, які надають комунальні та індивідуальні послуги (15), у готельному та ресторанному бізнесі (14), торгівлі та ремонту автомобілів (13), будівництві (12), операціях з нерухомим майном, оренди, інжинірингу (11). Підприємства цих видів діяльності мають фактичну виробничу потужність нижчу, ніж у середньому по економіці (Табл.4).

Оцінюючи економічну складову, що формує результативність діяльності українських підприємств на основі показників рентабельності у 2001-2009 рр. слід відзначити, що найбільш рентабельними видами економічної діяльності за період 2001-2009 рр. були підприємства добувної промисловості (1), транспорту та зв'язку (2), фінансової діяльності (3), промисловості в цілому (4), переробної промисловості (5). Найменш прибутковими: готелі та ресторани (15), підприємства, що надають комунальні та індивідуальні послуги, установи культури та спорту (14), підприємства будівництва (13), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (12), освіти (11), виробництва електроенергії, газу та води (10) (див. Табл.4).

Серед загальноекономічних показників результативності діяльності підприємств важливим є складові ВДВ, серед яких частка оплати праці та валового прибутку у ВДВ, оскільки дозволяє проаналізувати структуру доданої вартості. Частка оплати праці у ВДВ має не тільки економічне значення, але й соціальне. За цим показником рейтинг очолюють підприємства: охорони здоров'я, та надання соціальної допомоги (1), освіти (2), будівництва (3), надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту (4), добувної промисловості (5) (див. Табл.4).

По-іншому виглядає рейтинг підприємств за часткою валового прибутку у ВДВ. У цьому лідерують суб'єкти: сільського господарства, мисливства, лісового господарства (1), торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (2), фінансової діяльності (3), операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (4), транспорту та зв'язку (5). Підприємства промисловості за часткою оплати праці у ВДВ посідають 6-те місце, а за часткою валового прибутку у ВДВ – 10-те.

Таким чином, рейтинг результативності українських підприємств за загальноекономічними показниками у 2001-2009 рр. виглядав таким чином: добувної промисловості (1), з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (2), фінансової діяльності (3), транспорту та зв'язку (4), торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (5). Суб'єкти сільського господарства у цьому рейтингу на 8 місці, промисловості – 6-ому, зокрема, переробної – 7-ому, тобто провідні галузі економіки займають лише середні місця (див. Табл.4).

Як відомо, продуктивність праці є одним із головних показників діяльності підприємств і економіки в цілому, а тому оцінка продуктивності праці підприємств за

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

видами економічної діяльності дозволяє визначити найбільш перспективні для розвитку галузеві ринки. На основі рейтингу видів економічної діяльності за продуктивністю праці було зроблено групування видів економічної діяльності за продуктивністю праці у 2001-2009 рр., що дозволило їх типологізувати, виділивши 4 групи: з дуже низьким, середнім, високим та дуже високим рівнем (Табл. 5).

Так, дуже високий рівень продуктивності праці, який вдвічі і більше разів перевищує середній рівень по економіці, у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, а також фінансовій діяльності. Високий рівень у діяльності транспорту та зв'язку, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям.

Таблиця 5. Типологічне групування видів економічної діяльності за рівнем продуктивності праці у 2001-2009 рр.

Група за рівнем продуктивності праці	Оцінка	Кількість ВЕД	Перелік ВЕД
Дуже низький	0,313-0,869	3	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги Освіта Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту
Середній	0,870-1,424	6	Будівництво Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води Переробна промисловість Добувна промисловість Сільське господарство, мисливство, лісове господарство Діяльність готелів та ресторанів
Високий	1,425-1,980	2	Діяльність транспорту та зв'язку Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям
Дуже високий	1,981-2,536	2	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку Фінансова діяльність

Джерело: розроблено авторами

Надзвичайно важливим показником оцінки результативності є середньомісячна оплата праці у 2001-2009 рр. За рейтингом найвищий рівень цього показника був у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; фінансовій діяльності, а також у діяльності транспорту та зв'язку (див. Табл.6).

У загальному підсумку за результативністю найвищі позиції мали підприємства добувної промисловості (1); фінансові установи (2); підприємства з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (3); торгівлі, ремонту автомобілів, побутових

виробів та предметів особистого вжитку (4); транспорту та зв'язку (5) (Табл. 6). Суб'єкти переробної промисловості посідають 7 місце; сільського господарства, мисливства та лісового господарства – 8; будівництва – 9.

Таблиця 6. Рейтинг результативності українських підприємств у 2001-2009 рр. за використанням праці за видами економічної діяльності

Види діяльності	Продуктивність праці		Середньомісячна оплата праці		Рейтинг результативності	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Будівництво	0,981	12	1,231	6	1,106	8
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,022	10	1,064	9	1,043	10
Діяльність готелів та ресторанів	1,129	5	1,025	10	1,077	9
Діяльність транспорту та зв'язку	1,526	4	1,407	3	1,466	3
д побутова	1,086	7	1,276	4	1,181	5
Економіка	1,000	11	1,000	11	1,000	11
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,581	13	0,709	12	0,645	13
Операції з нерухомим майном, оренда, інжинінг та надання послуг підприємцям	1,584	3	1,239	5	1,412	4
Освіта	0,373	14	0,512	13	0,443	14
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,313	15	0,473	14	0,393	15
переробна	1,060	8	1,162	7	1,111	6
Промисловість	1,052	9	1,161	8	1,107	7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,093	6	0,402	15	0,747	12
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2,316	2	1,582	2	1,949	2
Фінансова діяльність	2,536	1	1,921	1	2,228	1

Джерело: розраховано авторами на основі Статистичних щорічників України за 2001-2009 рр.

Групування видів діяльності за узагальненим рейтингом представлено у Табл. 7. Так, в останні роки серед найбільш успішних видів економічної діяльності в Україні слід виділити: побутову промисловість (1); виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (2); діяльність транспорту та зв'язку (3); фінансову діяльність (4).

Усі підприємства промисловості посідають 5 місце, на 6-ому – операції з нерухомим майном, оренда, інжинінг та надання послуг підприємцям, на 7-ому – переробна промисловість. Сільське господарство лише на 11 місці, будівництво – на 13-ому, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та послуг – на 15-ому.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 7. Групування видів економічної діяльності за узагальненим рейтингом у 2001-2009 рр.

Рівень (оцінка)	Кількість ВЕД	Перелік ВЕД
Низький (0,632-1,035)	4	Будівництво Діяльність готелів та ресторанів Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту Сільське господарство, мисливство, лісове господарство
Середній (1,036-1,735)	7	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям Освіта Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги Переробна промисловість Промисловість Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку Фінансова діяльність
Високий (1,736-2,022)	1	Діяльність транспорту та зв'язку
Дуже високий (2,023-6,022)	2	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води Добувна промисловість

Джерело: розроблено авторами

Виходячи з проведеного аналізу, на нашу думку, не потребують підтримки види діяльності, які потенційно є успішними, тобто добувна промисловість; виробництво та розподіл електроенергії, газу та води; діяльність транспорту та зв'язку; фінансова діяльність. Натомість серйозна допомога держави, як прямими, так і непрямими методами, необхідна сільському господарству та переробній промисловості.

У цьому контексті цікавим є аналіз розміру підприємств за видами економічної діяльності на основі середньорічної кількості зайнятих, що представлено у Таблиці 8.

Найбільшими підприємствами за цим показником є лідери рейтингу, підприємства добувної промисловості та ті, що займаються виробництвом, розподілом електроенергії, газу та води. За ними йдуть суб'єкти охорони здоров'я, надання соціальних послуг та освіти, які у загальному рейтингу діяльності, відповідно на 9-ому та 10-ому місці.

Підприємства переробної промисловості посідають 7 місце, а сільського господарства – 9. З цього можна зробити висновок про залежність між розміром підприємств та результатами їх діяльності. З метою підвищення ефективності, на наш погляд, доцільним є зростання розміру підприємств переробної промисловості, будівництва, а також сільського господарства.

Таблиця 8. Рейтинг розміру підприємств за середньорічною кількістю зайнятих на одному підприємстві за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Середня	Ранг
Будівництво	0,624	11
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	10,071	2
Діяльність готелів та ресторанів	0,398	13
Діяльність транспорту та зв'язку	2,937	5
Добувна	17,379	1
Економіка	1,000	10
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,274	14
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,506	12
Освіта	3,980	4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,765	3
Переробна	1,992	7
Промисловість	2,692	6
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,335	9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,244	15
Фінансова діяльність	1,370	8

Джерело: розроблено авторами на основі Статистичних щорічників України за 2001-2009 рр.

Серед видів промислової діяльності узагальнений рейтинг має такий вигляд: виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення (1); добувна промисловість (3), зокрема, добування паливно-енергетичних корисних копалин (2), добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (4); виробництво електроенергії, газу та води (5). До наступної п'ятірки увійшли: металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (6); виробництво транспортних засобів та устаткування (7); хімічне виробництво (8); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (9); виробництво машин та устаткування (10). Ці, традиційні для України, види промислової діяльності за економічними показниками маютьвищій рейтинг, ніж в цілому за промисловістю (11). До видів промислової діяльності, які мають нижчі за загальні показники промисловості, належать: виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (12); хімічна та нафтохімічна промисловість (13); машинобудування (14); целюлозно-паперове виробництво (16); виробництво іншої неметалевої продукції (17); виробництво шкіри, вироби зі шкіри та інших матеріалів (18); виробництво гумових та пластмасових виробів (19); текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра (20); легка промисловість (21); оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів (22).

У табл. 9 представліні загальні річні рейтинги видів промислової діяльності за період 2000-2009 рр. Так, виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення посідало

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

перші місця в рейтингу впродовж 2001-2008 рр., а у 2009 р. – 12-те. Достатньо стабільною була ситуація на підприємствах, що займаються виробництвом та розподілом електроенергії, газу та води: 4 місце у 2002-2007 рр., у 2008 р. та 2009 р. 8-ме та 9-те відповідно.

Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів з 13 місця у 2000 р. піднялося до 4-го у 2007 р. та знову здало позиції у 2009 рр. і в результаті опинилося на 19-му місці. Машинобудування з 7-го місця у 2000 р. втратило багато позицій впродовж 2001-20007 рр., однак у 2009 р. знову повернулося на початкові позиції. Однак пояснюється це не покращенням ситуації в машинобудуванні, а погіршенням її в інших галузях промисловості.

Останніми роками стрибкоподібно змінювався рейтинг виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів: 17 місце у 2000 р., 10 – у 2002-2003 рр., 2006-2007 рр., 4 – у 2009 р. Стосовно легкої промисловості, дуже прикро констатувати, що її позиції протягом всього періоду, окрім 2009 р., залишалися в кінці рейтингу.

Таким чином, на основі статистичного аналізу видів економічної діяльності в Україні виявлено тенденції уповільнення розвитку високотехнологічних видів діяльності, переробної промисловості, будівництва, сільського господарства, а також спрямованість української економіки на добування та первинну переробку сировини, зокрема, провідні позиції суб'єктів добувної промисловості, підприємств, що займаються виробництвом і розподілом електроенергії, газу та води, а також фінансовою діяльністю.

Таблиця 9. Загальний рейтинг за видами промислової діяльності у 2000-2009 рр.

Види промислової діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Виробництво гумових та пластмасових виробів	8	11	13	15	14	14	16	15	19	15
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	15	18	18	19	17	18	18	17	14	2
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	12	17	19	14	16	15	13	13	13	16
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	10	2	1	1	1	1	1	1	2	12
Виробництво машин та устаткування	14	15	14	17	18	17	17	16	11	3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1	5	4	4	4	4	4	4	8	9

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Продовження табл. 9

Виробництво транспортних засобів та устаткування	16	7	8	8	7	8	7	6	10	17
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	17	12	10	10	12	11	10	10	16	4
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	21	19	16	18	20	20	19	20	18	5
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	3	4	5	6	6	5	6	7	1	1
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	6	1	2	2	2	2	2	2	5	20
Добувна промисловість	5	3	3	3	3	3	3	3	9	6
Легка промисловість	19	21	22	22	21	21	21	21	20	8
Машинобудування	7	16	17	16	15	16	14	14	12	7
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	13	6	6	5	5	6	5	5	4	19
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	22	20	21	20	19	19	20	19	22	18
Переробна промисловість	11	14	12	12	11	12	12	12	15	13
Промисловість в цілому	9	13	11	11	10	10	9	11	6	14
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	18	22	20	21	22	22	22	22	21	11
Хімічна та нафтохімічна промисловість	4	9	15	9	9	9	11	9	7	21

Джерело: розраховано авторами на основі Статистичних щорічників України за 2000-2009 рр.

Розроблений авторами рейтинг українських підприємств за загальноекономічними показниками результатів діяльності у 2001-2009 рр. показав, що на першому місці добувна промисловість, на другому – виробництво та розподіл електроенергії, газу та води, на третьому – фінансова діяльність. Підприємства сільського господарства у

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

цьому рейтингу на 8 місці, промисловості – на 6-ому, зокрема, переробної – на 7-ому, тобто провідні галузі економіки посідають місця всередині рейтингу. Позиціонування підприємств промисловості показало, що до першої п'ятірки увійшли підприємства з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, добувної промисловості, зокрема, добування паливно-енергетичних корисних копалин, добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, виробництва електроенергії, газу та води.

Все це дає підстави стверджувати, що економіка України продовж десяти років стабільно реалізує ресурсно-орієнтовну модель. Низький розвиток саме переробних видів промислової діяльності, які в своїй основі мають інноваційну складову, призводить до неможливості модернізації економіки України і спрямованості її на інновації. Результатом цього є відсутність відповідного попиту на високотехнологічні ресурси, а відповідно й виробництво інноваційної продукції. А тому тільки впровадження стимулюючої галузевої політики у машинобудуванні, виробництві транспортних засобів та устаткування, а також електричного, електронного та оптичного устаткування щодо залучення до них інвестицій в з метою оновлення виробництва є, на нашу думку, недостатнім засобом. Потрібна довгострокова державна програма модернізації всієї економіки на інноваційній основі, яка буде орієнтована не тільки на модернізацію виробництва і підвищення продуктивності праці та капіталовіддачі, а і на соціальну модернізацію і модернізацію моделі суспільства.

Література:

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада: Програми економічних реформ на 2010—2014 роки [Затверджено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 червня 2010 р. № 1724-р.]
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев-М.: Экономика, 2002. – 767 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1992. – 455 с.
4. Auty R. M. Sustaining development in mineral economies: the resource curse thesis [текст] / R. M. Auty. — London: Routledge, 1993. – 272 p.
5. Sachs J.D. Natural resource abundance and economic growth / J.D. Sachs, A.M. Warner // NBER Working Paper 5398. – Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research. – 1995. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5398.pdf>.
6. Djankov S. The curse of aid [текст] / [S. Djankov, J. G. Montalvo, M. Reynal-Querol] // Journal of Economic Growth. – 2008.- vol. 13 (3) (Springer). – р. 169-194
7. Тамбовцев В. Ресурсная обеспеченность страны и ее политico-экономические последствия // В.Тамбовцев, Л.Валитова // Экономическая политика. – 2007. - № 3 (7) . – С. 18-31
8. Шостак Л. Відкрита економіка: перспективи позиціювання України у світовій господарській системі / Л. Шостак, О. Бадрак // Економіка України. - 2009. - № 7. - С. 42

ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми формування попиту та пропозиції на ринку молочних продуктів, визначено основні чинники впливу на формування попиту та пропозиції, визначено тенденції формування цін на молоко і молочні продукти.

Ключові слова: ринок молочних продуктів, молоко-сировина, молочні продукти, молочна промисловість, попит на молочні продукти, пропозиція молочних продуктів.

The problems of supply and demand in the dairy market, the main factors of influence on the formation of supply and demand determined price trends for milk and dairy products.

Key words: dairy market, milk, raw milk, dairy industry, the demand for dairy products, dairy products offer.

Купівельна спроможність населення впливає не лише на обсяги споживання, але й на розподіл коштів при здійсненні покупок, на структуру споживання, визначає рівень попиту на товару, формує ринкові пріоритети. Купівельна спроможність визначає пропозицію на ринку, у тому числі і продуктів споживання. Чим більша країна, тим більше коштів домогосподарства витрачають на придбання харчових продуктів.

У пересічного українця витрати на харчові продукти складають майже 53% сукупних витрат [1]. Цей показник, який поступово скорочувався, знов почав зростати, починаючи з 2009 року, і за 9 місяців 2010 року сягнув рівня 2006 року (табл.1). При цьому у домогосподарств, у яких рівень середньодушових доходів нижче прожиткового мінімуму, витрати на харчові продукти та безалкогольні напої складають 61,7% сукупних витрат.

Таблиця 1. Сукупні витрати домогосподарств та їх структура

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.											
426,5	541,3	607,0	658,3	736,8	903,5	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1	3013,0
Структура сукупних витрат домогосподарств, відсотків											
<i>у тому числі: споживчі сукупні витрати</i>											
96,6	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8	90,0
<i>продукти харчування та безалкогольні напої</i>											
65,2	64,9	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	53,2
<i>алкогольні напої, тютюнові вироби</i>											
2,9	3,0	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,3
<i>непродовольчі товари та послуги</i>											
28,5	25,4	28,3	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	33,0

Складено за [1]

Витрати українців на базові товари перевищують 70-75% сукупних витрат, що є свідченням бідності населення. Саме частка товарів, яка, не відноситься до базових,

визначає реальне багатство народу. У економічно розвинутих країнах у витратах населення частка витрат на базові товари значно менше 50%.

Основною причиною зміни питомої ваги витрат на харчування у сукупних витратах населення стало відставання темпів росту реальної заробітної плати від темпів зростання цін на харчові продукти. Індекси цін на харчові продукти та безалкогольні напої протягом 10 річного періоду, що досліджується, випереджали індекс споживчих цін. Винятком були лише 2002, 2006 та 2009 роки (рис.1) [1,2].



Рис.1. Індекси споживчих цін на товари та послуги, грудень до грудня попереднього року; відсотків

На фоні стрімкого зростання цін відбулись зміни в уподобаннях споживачів. Вони стали споживати менше харчових продуктів, що мають кращі споживчі властивості, але й вищу ціну.

Зменшено споживання по всіх продуктах харчування, за винятком, овочів та баштанних (табл. 2). Оскільки доходи населення не зростали, вартість споживчого кошика підвищилася лише на 10-15%, в той же час якість самого кошика суттєво погрішилась.

Протягом останнього року найвищі темпи приросту продемонстрували картопля (+54,5%), сир (+25,3%), масло вершкове (+23,5), алкогольні напої та тютюн (+22,7%), овочі (+12,3%).

Традиційно молоко і молочні продукти в раціоні харчування населення України займають досить високу питому вагу. Але, якщо до 2008 року включно, спостерігалася тенденція до зростання споживання молока і молочних продуктів населенням України, то у 2009 та 2010 роках спостерігається скорочення споживання цього продукту до рівня – 19,2 кг на місяць, що відповідає, за нашими розрахунками, 55,6 % раціональної норми споживання.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах у середньому за місяць, у розрахунку на одну особу

Харчові продукти	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
- м'ясо і м'ясопродукти, кг	3,7	3,3	2,8	3,3	3,9	4,0	4,4	4,7	5,1	5,1	4,8	5,1
- молоко і молочні продукти, кг	18,7	17,1	17,3	18,8	19,1	20,2	21,7	22,3	22,1	22,6	19,8	19,2
- яйця, шт.	19	18	16	17	17	18	21	19	20	20	20	20
- риба і рибопродукти, кг	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1	1,8	1,7
- цукор, кг	2,7	3,5	3,3	3,1	3,2	3,6	3,6	3,2	3,2	3,4	3,2	3,1
- олія та інші рослинні жири, кг	1,5	1,8	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8
- картопля, кг	10,2	10,4	11,1	10,3	9,9	10,1	9,6	8,7	8,3	8,4	8,0	7,6
- овочі та баштанні, кг	10,0	9,5	9,0	9,5	9,0	8,7	9,1	9,4	8,7	9,3	10,1	10,3
- фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг												
	2,0	2,5	2,2	2,4	2,5	2,7	3,1	3,0	3,6	3,7	3,6	3,5
- хліб і хлібні продукти, кг	9,1	10,7	10,7	10,7	10,3	10,4	10,3	9,8	9,6	9,6	9,3	9,3

Складено за [1,2]

На думку ж першого віце-президента Академії аграрних наук України – Анатолія Головка, населення України забезпечено молоком та молочними продуктами лише на 51% від норми. При цьому, варто зазначити, що обсяги виробництва молока не забезпечують продуктової безпеки країни [3].

Дослідити динаміку виробництва молока і молочних продуктів та споживання молокопродукції можна за даними табл. 3.

Попит та пропозиція на ринку молока залежать від багатьох чинників. Одним із основних чинників, як для споживачів продукції, так і для її виробників виступає ціна. В умовах зниження купівельної спроможності населення саме ціна відіграє головну роль при виборі товарів, а ціна продажу товару для виробника визначає його привабливість.

Висока питома вага молока-сировини у структурі собівартості молочної продукції призводить до того, що саме ціна на сире молоко є основним ціноутворюючим чинником при визначенні цінової політики підприємств.

Чинники, що формують вартість молока-сировини, можна умовно поділити на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивним є скорочення поголів'я молочного стада, що стало причиною зменшення кількості молока, що пропонується ринку. Так, за 20 років починаючи з 1990 року, кількість корів Україні зменшилась на 68%, що при зростанні продуктивності стада, викликало скорочення виробництва молока на 53%.

У 1990 році в Україні виробництво молока було на рівні 24,5 млн. тонн. За даними 2010 року молока виробили 11,2 млн. тонн. Якщо у 1990 році Україна входила до країн-

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

лідерів з виробництва молока, то у 2007 році вона займала лише 11 місце серед виробників молока у світі.

Таблиця 3. Показники, що характеризують виробництво та споживання молока і молочних продуктів в Україні за 1990-2010 р.р.

Показники	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Поголів'я корів, тис голів	8378	7531	4958	3635	3347	3096	2856	2736,5	2677
Середній річний удій молока, кг	2863	2204	2359	3487	3652	3665	3793	4049	3985
Виробництво молока, тис. тонн	24508	17274	12658	13714	13287	12262	11761	11610	11254,1
Виробництво молока на 1 особу, кг	472,3	335,3	257,4	291,1	284,0	263,6	254,3	252,4	245,3
Рівень виробництва молока і молокопродуктів на 1 особу, у % до РНС	124,8	88,2	67,7	76,6	74,7	69,4	66,9	66,4	64,6
Споживання молока на 1 особу, кг*	373	244	199	226	235	225	213	212,2	211,1
Рівень споживання молока і молокопродуктів на 1 особу, у % до РНС*	98,2	64,2	52,4	59,5	61,8	59,2	56,05	55,89	55,56

* Довідково раціональна норма споживання (РНС) молока і молочних продуктів складає 380 кг на рік.

Розраховано за [1,2]

Характеризуючи стан виробництва молока-сировини у 2010 році, варто зазначити, що негативні тенденції у молочному скотарстві зберігаються. Поголів'я корів в усіх категоріях господарств зменшилось в усіх регіонах, за виключенням Закарпатської області, де поголів'я зросло на 0,2 %, а у Дніпропетровській області чисельність поголів'я корів залишилося на рівні початку 2010 року. Найбільше скорочення поголів'я відбулося у Львівській, Донецькій, Черкаській, Запорізькій областях (в межах 6 %).

У сільськогосподарських підприємствах на 01.01.2011 р. відбулося скорочення поголів'я ВРХ на 6,1 % (в т.ч. корів – на 2,5 %).

Сільськогосподарські підприємства 19 регіонів зменшили поголів'я корів. Найбільшим скороченням поголів'я було у Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській областях та Автономній Республіці Крим (на 11-10 %). Збільшення чисельності поголів'я корів відбулося у Тернопільській (на 5,9 %), Херсонській (на 3,2 %),

Полтавській (на 0,8 %.) областях. У Кіровоградській, Миколаївській та Харківській областях поголів'я залишилося на рівні 1 січня 2010 [2].

Більше 70% молока-сировини виробляється у підсобних господарствах. За даними аналітиків Союзу молочних підприємств України приватні господарства виробили у 2010 році 5,8 млн. тонн молока. Натомість, на відміну від офіційної статистики, існує точка зору, згідно з якою обсяги виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами оцінюються у 2,2 млн. тонн. Тобто дані реального виробництва по молоку-сировині відрізняються від статистичних на 3,7 млн. тонн.

Таким чином, за даними Союзу молочних підприємств, загальний фонд споживання молочних продуктів, включаючи імпорт, становить 6 млн. 840 тис. тонн або 152 кг на кожного українця [3]. Офіційна ж статистика стверджує, що споживання становить 213-215 кг/особу [1]. При тому, як зазначалось раніше, науково обґрунтована фізіологічна норма складає 380 кг.

Із загальних обсягів виробленого молока-сировини лише 35-40% спрямовувалось на переробні підприємства. Решта виробленого молока реалізовувалось товаровиробниками. Розподіл цього молока відбувався за трьома напрямами: внутрішнє споживання, випоювання худоби (поросят, телят) і продаж на базарі. Якщо керуватись наведеними даними, то третина громадян України, котра мешкає у сільській місцевості, споживає молока та молочних продуктів більше, ніж мешканці міст (дві третини населення).

Але попри визначені тенденції скорочення виробництва молока-сировини в Україні протягом періоду, що досліджується, не було жодного року, коли б для покриття потреби внутрішнього ринку молокопродуктів використовувався імпорт. Торговельне сальдо по молочній продукції в Україні вже тривалий час позитивне. Це свідчення обмеженого попиту на ринку молокопродуктів.

Основною причиною скорочення споживання молока є його ціна, яка за умов падіння купівельної спроможності населення виступає одним із основних чинників, що обмежують попит на молоко та молочну продукцію. Пропозиція в цьому разі не виступає чинником обмеження обсягів внутрішнього ринку, оскільки рівень виробництва молока на 1 особу в Україні перевищує рівень споживання протягом всього періоду, що досліджується, і у 2010 році це перевищення склало 14%.

В умовах дії ринкових законів зростання ціни повинно викликати зростання пропозиції. В Україні ж скорочення обсягів пропозиції молока на ринку відбувається попри постійне зростання цін. Так, за період 2000-2010 роки середні ціни реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами зросли майже у 5,5 разів. Якщо ж за базу порівняння взяти 1996 рік, то зростання складе 15,4 рази. Обмеження пропозиції рухає ціну за молоко все вище.

Враховуючи те, що у витратах на виробництво молочних продуктів, як уже зазначалось, найбільшу питому вагу займають витрати на сировину (залежно від виду продукції, технологій, завантаження потужностей цей показник може сягати від 45 до

65%), саме ціна молока-сировини визначає рівень цін на молочні продукти. Динаміку цін за період 1996-2010 роки можна дослідити за даними табл. 4, рис.2 [1,2].

Таблиця 4. Середні ціни реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами (крім малих), грн. за т

Роки	Ціна на молоко та молочні продукти, грн.	Темпи росту до попереднього року, %	Темпи росту до 1996 року, %
1996	191,5	x	x
1997	239,5	125	125
1998	284,1	119	149
1999	360,4	127	189
2000	536,4	149	281
2001	603,7	113	316
2002	541,0	90	283
2003	696,9	129	364
2004	835,3	120	437
2005	1126,9	135	588
2006	1070,2	95	559
2007	1660,6	151	868
2008	2065,1	125	1079
2009	1888,8	92	987
2010	2938,7	156	1535

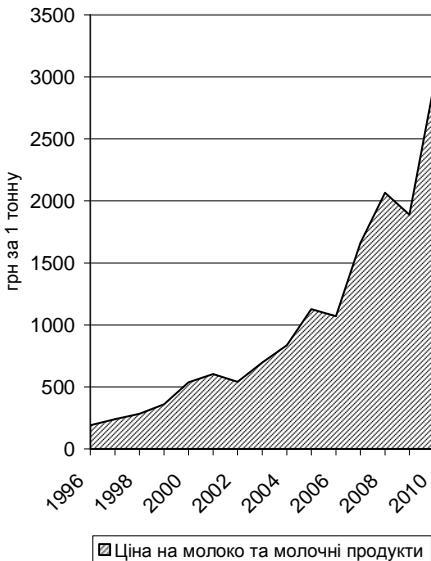


Рис.2. Ціни на молоко-сировину в Україні

Варто зазначити, що тенденції зростання цін на молоко притаманні світовому ринку молока в цілому. При стабільному зростанні попиту відбувається постійне зростання закупівельних цін, як на молоко-сировину, так і на продукцію молокопереробних підприємств. За даними Організації з економічного співробітництва і розвитку (OECD) та організації сільського господарства та продовольства (FAO) зростаючий попит на молоко призвів до збільшення цін на молоко-сировину у США на 13%, країнах ЄС у середньому більше, ніж на 19% і у Новій Зеландії більше, ніж на 29%. Такі тенденції зростання ціни сприяють зростанню пропозиції молока та молочних продуктів у світі. Середня ціна закупівлі молока у вересні 2010 р. склала в ЄС 33,05 євро за 100 літрів (за даними Reuters) [4].

Про аналогічні тенденції зростання цін свідчить Нідерландське об'єднання фермерів [5]. Порівняльні ціни 15 найбільших переробників у Північній та Центральній Європі (Німеччина, Франція, Бельгія, Нідерланди, Фінляндія та Ірландія) свідчать про те, що середні закупівельні ціни на молоко в Європі у вересні 2010 року зросли, порівняно із цінами вересня 2009 року, на 22,9% (на 6,16 євро на 100 л.), і середня закупівельна ціна на молоко склала 33,05 євро за 100 літрів [5]. При цьому

характеристики молока-сировини в країнах ЄС для визначення базовою ціни більш жорсткі, ніж в Україні – масова частка жиру – 4,2%, білок – 3,4%.

Щодо України, то у жовтні 2010 року закупівельна ціна за молоко вищого ґатунку перевищила рівень європейських цін – 4,20-4,30 грн. за 1 літр, що без ПДВ складає приблизно 34 євроцента. Якщо складові закупівельної ціни за молоко перевести у базові показники, що характеризують молоко в Україні – масова частка жиру – 3,4% та білок – 3%, то вартість 1 літру молока українського товаровиробника буде вищою, ніж в країнах ЄС.

Найбільший стрібок цін у 2010 році молоко-сировина продемонструвало у вересні. Це характерно не лише для приватного сектору, але й для сільськогосподарських підприємств (табл. 5) [2].

Таблиця 5. Середні ціни реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами (крім малих), грн. за т

Місяці року	2010	2009	2008
Січень	2952,3	1906,4	2218,4
Січень-лютий	3022,9	1905,2	2234,2
Січень-березень	3044,3	1909,5	2238,1
Січень-квітень	2960,2	1902,1	2200,9
Січень-травень	2832,7	1858,8	2131,7
Січень-червень	2745,1	1825,1	2072,9
Січень-липень	2714,7	1799,4	2040,8
Січень-серпень	2729,9	1779,0	2027,5
Січень-вересень	2798,0	1777,4	2028,5
Січень-жовтень	2857,7	1787,8	2038,9
Січень-листопад	2894,8	1814,7	2048,1
За рік	2938,7	1888,8	2065,1

Крім дії об'єктивних чинників, на думку експертів, таке зростання цін на молоко було спровоковано ще й діями чотирьох мультинаціональних молочних компаній, які займають третину українського ринку молокопродукції. Наприкінці літа 2010 року вони одночасно почали підвищувати ціну на сировину, що було викликано скороченням надоїв влітку на 30% через несприятливі погодні умови.

Навіть після того, як Антимонопольний комітет вказав цим молочним компаніям на необхідність поступового зниження цін, суттєвого здешевлення молока-сировини не відбулось, оскільки ціни на молоко в Україні мають чітко виражений сезонний характер.

Сезонні коливання цін характерні також і для Європи, але різниця між «літніми» та «зимовими» цінами в країнах ЄС складає лише 10-15 відсотків. Натомість для України цінова різниця більш суттєва, оскільки в Україні 65% молока виробляється у весняно-літній період, і лише 35% – в осінньо-зимовий (рис.3), що не може не впливати на ціну пропозиції у міжсезоння.

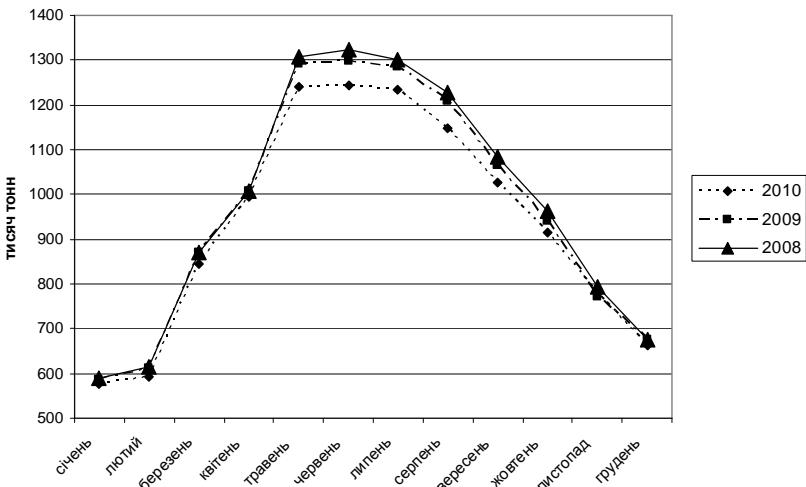


Рис.3. Сезонність виробництва молока-сировини [2]

Цінова політика українських виробників молока, попри інші рівні умови, вже робить вітчизняну молокопродукцію неконкурентоспроможною на світовому ринку. А якщо врахувати енерговитратні технології, то цінова політика вітчизняних виробників молочних продуктів не дозволяє експортувати молочні продукти за конкурентною ціною.

Крім обмеженої пропозиції та сезонності виробництва молока-сировини на стан ринку молочної продукції впливає державне регулювання.

Державна політика дотування молокопродукції повинна спрямовуватись на зростання обсягів виробництва молока. В Україні у 2011 році уряд намагався змінити принцип розподілу акумульованого ПДВ у тваринництві. Були пропозиції виплачувати дотацію на 1 голову корови, а не за здане переробним підприємствам молоко. Проте уряд прийняв рішення про виплату дотацій за реалізоване молоко. Але, на відміну від минулих років, зміни відбулись.

По-перше, між виробниками буде розподілено ПДВ на 1 млрд. грн. більше, ніж у 2010 році.

По-друге, змінена сама схема субсидіювання. До 2011 року ПДВ від експорту молочних продуктів залишався у переробників, вони спрямовували ці кошти на компенсацію виробникам молока, які здавали молоко на переробку. Такий підхід слугував мотиваційним чинником при вирішенні проблеми забезпечення підприємств сировиною, дозволяв регулювати ціни у період пікового надходження молока, був певною мірою інструментом конкурентної боротьби на ринку сировинних ресурсів. У 2011 році держава буде розпоряджатись цими коштами – виплати буде здійснювати Міністерство аграрної політики.

З цього приводу позиції експертів поділились. Прихильники вбачають в таких діях можливість суттєвої підтримки галузі з метою її розвитку та спрямування діяльності сільгоспвиробників до виробництва якісної продукції, стабілізацію ринку молока. Супротивники такого підходу акцентують увагу на тому, що такий розподіл може нести суттєвий негатив – він може бути упередженим. Крім того, виплата дотацій буде можлива лише за наявності бюджетних коштів.

В питаннях державного регулювання та підтримки товаровиробників доцільно було б скористатись досвідом Білорусі. Уряд цієї країни надає дотації сільськогосподарським виробникам на закупку техніки (холодильників, автоматичних систем доїння тощо). Такий підхід дозволив підвищити ефективність виробництва та якість молока, зняти проблему пошуку коштів на капітальні витрати.

Одним із чинників, який також впливає на стан попиту на вітчизняну молокопродукцію виступає якість молочних продуктів. Існуючі вимоги до продуктів із молока, відповідно до Закону України «Про молоко» передбачають можливість у складі молочного продукту бути у наявності молока не менше 50%. Це виступає підґрунтам до фальсифікації молочних продуктів. Хоча, за результатами контролюючих органів, навіть ці вимоги до молочних продуктів виробниками часто не дотримуються. Свідченням цього є періодичні публікації у ЗМІ інформації щодо результатів перевірок молочних продуктів на вміст молока, рослинних та тваринних жирів, стабілізаторів та ін.

Тенденції світового ринку молока будуть сприяти зростанню експорту молочної продукції з України. Так, світовий попит на молоко зростає на 15 млн. тонн на рік. Це дає можливість розвивати молочне скотарство та переробну промисловість країни.

Вступ України у СОТ передбачає дотримання певних вимог до якості молока та молочних продуктів, які неможливо реалізувати в умовах виробництва молока переважно у підсобних господарствах, тому лише створення привабливого клімату в галузі для крупних агрохолдингів та створення умов для ведення молочного бізнесу в об'єднаних підсобних господарствах дозволить дотримуватись необхідних санітарних норм при виробництві молока, здійснити якісні змінити у структурі молока, що надходить на переробку (підвищити питому вагу молока екстра класу та вищого ґатунку у закупках), збільшити товарність молока тощо.

Збільшити попит на молоко та молочну продукцію в Україні можна буде лише за рахунок підвищення купівельної спроможності населення, оскільки падіння цін на цю продукцію найближчим часом очікувати не можливо. Це викликано тим, що посилення конкуренції на молоко-сировину та світові тенденції зростання попиту на молочні продукти не сприятимуть зниженню ціни виробників молочних продуктів.

Література:

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. <http://www.minagro.gov.ua/>
3. <http://eizvestia.com/tag/moloko>
4. [http://news.mail.ru/inworld/ukraina/economics/4516850//](http://news.mail.ru/inworld/ukraina/economics/4516850/)
5. <http://www.dt.ua/online/articles/74213#article>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА ЯК ЧИННИК ВІДНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ

Розглянуто взаємозалежність між ефективністю державного регулювання фінансового посередництва та формуванням суспільної довіри як запоруки конкурентоспроможності національної економіки

Interdependence between efficiency of government control of financial mediation and forming of public trust is considered as bases of competitiveness of national economy

Ключові слова: державне регулювання, фінансове посередництво, довіра

Keywords: government control, financial mediation, trust

Результати соціологічних опитувань свідчать про тенденцію зниження та консервації низьких рівнів довіри населення державі, бізнесу та органам масової інформації. Особливо ситуація загострилась у зв'язку з світовою фінансовою 2008 року, коли довіра до державних та фінансових інститутів досягла критичного низького рівня. За останній рік рівень довіри у світі почав покращуватись. Спостерігається наступні тенденції незначного зростання: до недержавних інституцій – з 57 до 61%, до бізнесу – з 54 до 56%, до політики урядів – з 47 до 52%, до засобів масової інформації – з 45 до 49% [1]. Аналіз показує, що в країнах, що найбільше потерпіли від фінансової кризи, рівень довіри досить низький. Рівень довіри менше 50% складає в таких розвинутих країнах, як США, Великобританія, Франція, Італія, Японія, Німеччина. Дуже низький рівень довіри в таких пострадянських країнах як Росія, Україна, Молдова, Туркменістан та інших країнах. В той же час, в таких країнах як Китай, Бразилія, в яких наслідки фінансової кризи не були такими відчутними, рівень довіри склав відповідно 88% та 85%. В галузевій структурі низький рівень довіри, як свідчать результати опитувань, спостерігається в банківській, страховій та фінансово-посередницькій діяльності [1]. Так, у 2009 р. довіра до банківських працівників у США склала 40% порівняно із 60% у 2008 р., у Великобританії – 33% порівняно із 52%, у Швеції – 50% порівняно із 72%, в Україні – 37% порівняно із 45% відповідно [2].

Досить масштабні соціально-економічні наслідки світової фінансової кризи мали для України, про що свідчать обсяги реального споживання, темпи інфляції, зростання боргу держави та зниження рівня довіри. Низька результативність державного управління в Україні, особливо в частині регулювання фінансового посередництва, є, на наш погляд, важливим чинником зниження активності населення, продуктивності праці та довіри до державних і фінансових інститутів (табл. 1.).

Як бачимо з таблиці, динаміка довіри впродовж останніх років до фінансових установ знижується, натомість у 2010 р. змінилася картина на краще у рівні довіри до органів державної влади. Діяльність українського уряду останнім часом все менше відповідає уявленням про суверенну державну політику. «Могутньою антикризову

програмою» є меморандум про співпрацю України з Міжнародним валютним фондом. В той час, як історія діяльності МВФ переконливо показує – коли національні уряди сприймали цю співпрацю як пріоритет, їх економіка ставала жертвою міжнародного спекулятивного капіталу [7].

Таблиця 1. Баланс довіри-недовіри до органів державної влади, банків, страхових компаній в Україні, п.п.

Суб'єкти	березень 2005	квітень 2006	вересень 2007	листопад 2008	березень 2009	вересень 2010
Верховна Рада	-0,2	-34,4	-50,8	-63,7	-71,3	-57,2
Кабінет Міністрів	11,5	-32,3	-44,4	-54,6	-60,2	-40,6
Президент	29,5	-11,5	-28,9	-58,2	-67,8	-17,4
Місцева влада	-21,4	-31,8	-23,1	-38,2	-34,6	-34,8
Політичні партії	-36,8	-43,7	-47,9	-59,6	-66,7	-
Банки	-29,5	-26,7	-1,5	-44,7	-46,6	-70,0*
Страхові компанії	-	-	-35,0	-66,6	-61,5	-78,0

* - приватні банки

Джерело: складено на основі даних: [3; 4; 5; 6]

Довіра – це основний капітал фінансових установ, який забезпечується відповідною репутацією та накопичується роками шляхом підтримки комунікаційного зв'язку із клієнтами, іншими фінансовими інститутами, владою. Результат соціологічного дослідження у 2010 р. продемонстрував, що основним критерієм вибору банку є довіра до нього (29% опитаних підприємств), лише потім низька плата за послуги (21%), швидке проведення платежів у межах України (19%) [8], стабільність, платоспроможність. Так, Райффайзен Банк Авал та Приватбанк підприємства вважають найбільш надійними банками. Взагалі, у 2010 р. приватним банкам довіряли близько 15% громадян України, страховим компаніям – 11%, інвестиційним фондам – 6%, недержавним пенсійним фондам – 5% респондентів (рис.) [6; 9].

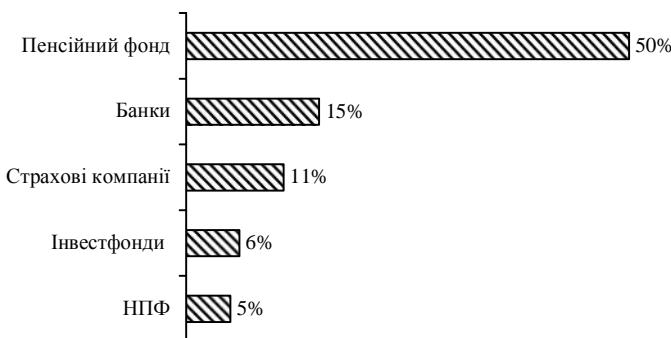


Рис. Рівень довіри домогосподарств до фінансових установ у 2010 р., % всіх респондентів

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Як бачимо, українці сьогодні більше довіряють державним фінансовим установам (Пенсійний фонд України, державні банки), ніж приватним [10]. А тому, перш ніж реформувати пенсійну систему необхідно підняти рівень довіри до НПФ, рівень доходів населення, забезпечити низький рівень інфляції. Адже який рівень доходності інвестицій необхідно забезпечити і за рахунок яких напрямків вкладень, щоб покрити хоча б знецінення пенсійних внесків у НПФ від інфляції?! Інвестування лише у державні цінні папери такого доходу не забезпечить. Більше того, процентні надходження від вкладів на депозитні рахунки банків також не покривають темпів зростання інфляції (табл. 2), а інші напрямки інвестування фінансових ресурсів НПФ є досить ризикованими і без державних гарантій важко забезпечити гідну пенсію через механізм недержавного пенсійного забезпечення. Лише у 2014 р. влада планує довести рівень інфляції до 5% та надалі утримувати його в межах 3-5% [11]. Від цього залежать і подальші перспективи розвитку банківництва, НПФ тощо. Забезпечення цінової стабільноті повинне здійснюватися шляхом посилення ролі процентної політики, пом'якшення регуляторних обмежень та поступового підвищення курсової гнучкості гривні.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика відсоткових ставок (депозитних, кредитних) та інфляції в зарубіжних країнах та Україні

Країна	Показник	Рік								
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Німеччина	Депозитна ставка	3,56	2,65	-	-	-	-	-	-	-
	Кредитна ставка	10,01	9,70	-	-	-	-	-	-	-
	Спред	6,45	7,04	-	-	-	-	-	-	-
	Інфляція	1,98	1,40	1,04	1,67	1,56	1,57	2,29	2,63	0,31
Великобританія	Депозитна ставка	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Кредитна ставка	5,08	4,00	3,69	4,40	4,65	4,65	5,52	4,63	0,63
	Спред	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Інфляція	1,82	1,63	2,91	2,96	2,83	3,19	4,27	3,99	-0,55
Франція	Депозитна ставка	3,00	3,00	2,69	2,25	2,15	2,44	2,85	3,67	1,92
	Кредитна ставка	6,98	6,60	6,60	6,60	-	-	-	-	-
	Спред	3,98	3,60	3,91	4,35	-	-	-	-	-
	Інфляція	1,63	1,92	2,11	2,13	1,74	1,68	1,49	2,82	0,08
США	Депозитна ставка	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Кредитна ставка	6,92	4,68	4,12	4,34	6,19	7,96	8,05	5,09	3,25
	Спред	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Інфляція	2,83	1,59	2,27	2,68	3,39	3,23	2,85	3,84	-0,36

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Продовження табл. 2

Японія	Депозитна ставка	0,06	0,04	0,04	0,08	0,27	0,68	0,81	0,59	0,43
	Кредитна ставка	1,97	1,86	1,82	1,77	1,68	1,66	1,88	1,91	1,72
	Спред	1,91	1,83	1,78	1,69	1,41	0,98	1,08	1,32	1,29
	Інфляція	-0,76	-0,90	-0,25	-0,01	-0,27	0,24	0,06	1,38	-1,35
Росія	Депозитна ставка	4,85	4,95	4,48	3,79	3,99	4,08	5,14	5,76	8,58
	Кредитна ставка	17,91	15,70	12,98	11,44	10,68	10,43	10,03	12,23	15,31
	Спред	13,06	10,75	8,50	7,65	6,69	6,35	4,89	6,47	6,72
	Інфляція	21,46	15,79	13,68	10,86	12,68	9,68	9,01	14,11	11,65
Китай	Депозитна ставка	2,25	1,98	1,98	2,25	2,25	2,52	4,14	2,25	2,25
	Кредитна ставка	5,85	5,31	5,31	5,58	5,58	6,12	7,47	5,31	5,31
	Спред	3,60	3,33	3,33	3,33	3,33	3,60	3,33	3,06	3,06
	Інфляція	0,72	-0,77	1,16	3,88	1,82	1,46	4,75	5,86	-0,70
Сінгапур	Депозитна ставка	1,54	0,91	0,51	0,41	0,44	0,57	0,53	0,42	0,29
	Кредитна ставка	5,65	5,35	5,31	5,30	5,30	5,31	5,33	5,38	5,38
	Спред	4,11	4,43	4,80	4,89	4,86	4,74	4,80	4,96	5,09
	Інфляція	1,00	-0,39	0,51	1,66	0,43	1,02	2,10	6,52	0,60
Південна Корея	Депозитна ставка	5,79	4,95	4,25	3,87	3,72	4,50	5,17	5,87	3,48
	Кредитна ставка	7,71	6,77	6,24	5,90	5,59	5,99	6,55	7,17	5,65
	Спред	1,92	1,82	1,99	2,03	1,87	1,48	1,38	1,30	2,17
	Інфляція	4,07	2,76	3,51	3,59	2,75	2,20	2,54	4,68	2,83
Угорщина	Депозитна ставка	8,40	7,41	10,98	9,09	5,17	7,45	6,81	9,92	5,82
	Кредитна ставка	12,12	10,17	9,60	12,82	8,54	8,08	9,09	10,18	11,04
	Спред	3,71	2,76	-1,37	3,73	3,37	0,63	2,28	0,26	5,21
	Інфляція	9,22	5,30	4,60	6,78	3,55	3,88	7,93	6,07	4,21
Латвія	Депозитна ставка	5,24	3,23	3,02	3,27	2,78	3,53	6,06	6,34	8,04
	Кредитна ставка	11,17	7,97	5,38	7,45	6,11	7,29	10,91	11,85	16,23
	Спред	5,93	4,73	2,36	4,18	3,33	3,76	4,85	5,51	8,19
	Інфляція	2,48	1,92	2,96	6,19	6,74	6,53	10,11	15,40	3,53

Продовження табл. 2

Естонія	Депозитна ставка	4,03	2,74	2,40	2,16	2,13	2,84	4,37	5,72	4,82
	Кредитна ставка	7,78	6,70	5,51	5,66	4,93	5,03	6,46	8,55	9,39
	Спред	3,75	3,96	3,11	3,49	2,80	2,19	2,09	2,83	4,57
	Інфляція	5,74	3,57	1,34	3,05	4,09	4,43	6,60	10,37	-0,08
Україна	Депозитна ставка	10,99	7,93	6,98	7,80	8,57	7,57	8,12	9,95	13,76
	Кредитна ставка	32,28	25,35	17,89	17,40	16,17	15,17	13,90	17,49	20,86
	Спред	21,29	17,42	10,92	9,61	7,60	7,60	5,78	7,54	7,10
	Інфляція	11,96	0,76	5,18	9,05	13,57	9,06	12,84	25,23	15,89

Джерело: [12]

Як бачимо з таблиці 2, в Україні порівняно із розвинутими, деякими постсоціалістичними країнами, країнами-тиграми (такими як Південна Корея, Сінгапур), Китаєм спостерігається найвища процентна ставка по кредитах, досить високий процентний спред (між кредитної та депозитної процентними ставками). Це свідчить про надмірну ризикованість здійснення кредитування фінансовими установами, і однією із причин такої процентної політики є надмірно високий рівень інфляції в Україні. У 2008 році кредитна ставка навіть не покрила рівня інфляції в країні, що впливає на прибутковість діяльності банків, іх стабільність. З іншої сторони, високі відсотки за кредитами, які у п'ять, а то й двадцять разів вищі, ніж у розвинутих країнах, лякають підприємства, віддаляють банки від виробництва.

Аналіз табл. 2 дає змогу зробити висновки, що починаючи із 2004 року, депозити не є привабливим джерелом вкладання ресурсів домогосподарств, так як дохід від заощаджень не покриває навіть рівня інфляції, а у 2008 році вона у 2,5 рази більша за депозитну ставку. А тому без відповідної монетарної державної політики важко забезпечити довіру до вкладання коштів на депозит та направити внутрішні інвестиційні ресурси в розвиток національної економіки.

Сьогодні недостатньо сказати, що вір мені і все буде гаразд. Щоб повірити, кожен повинен нести однакову відповіальність перед бізнесом. В основі довіри – передбачливість, достовірність, надійність, прозорість, гуманність діяльності фінансових установ. У протилежному випадку формування довіри шляхом омані, хитроців – це зброя повільної дії проти самих же фінансових інститутів. При цьому порушується рівновага соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Кризові явища загострюють проблему довіри до фінансових інститутів, необхідність її відновлення та забезпечення зростання, що неможливо без участі держави у вирішенні проблем, які накопичилися у фінансовому секторі. З цього приводу згадаємо слова Хікса, який відмічав, що недостатність довіри до хороших оцінок слугує джерелом неефективності системи, однак скептицизм відносно поганих може принести більше вигоди, ніж повна довіра, проте економічна система втрачає від

нестачі довіри більше, ніж від її надлишку [13; с. 242]. Як наслідок, ми втрачаємо колосальне внутрішнє джерело інвестиційних ресурсів, яке так необхідне для модернізації вітчизняної економіки, – кошти домогосподарств. Адже підприємницький ризик інвестицій в Україну становить 80% [14; с. 64]. А тому необхідно шукати внутрішнє джерело інвестування.

За різними оцінками, запаси готівкової твердої валюти в населення за розмірами можуть суперничати з резервами центрального банку (понад \$26 млрд. у 2009 р.). За даними НБУ, тільки за 2007–2008 роки українці накопичили в сейфах і матрацах \$25,8 млрд. [15] На початку 2009 року на руках українців накопичилося \$48 млрд.; обсяг готівкових іноземних купюр у кілька разів перевищує гривневу масу, що перебуває в обігу. Більше того, в Україні зосереджено до 5% усіх емітованих американських доларів [16]. Вітчизняна влада фактично втратила можливість регулювати економічні процеси через грошово-кредитну політику. Лише 20% українців вважають банківські депозити привабливими та 7% мають на сьогоднішній день банківські депозити. 37% населення вважають привабливими інвестиції в нерухомість, менше 1% – в цінні папери [10].

Із вище відміченого випливає необхідність, по-перше, розробки адекватного механізму охоплення державним регулюванням фінансових інновацій. Виникнення нових можливостей отримання доходів породжує нові критерії, принципи і правила господарської поведінки [17; с. 100]. Поява та поширення нових фінансових інструментів ускладнили їх облік, що стало причиною переоцінки вартості фінансових активів, відповідно, зростання ризиків та розмірів фінансового ринку. Це, у свою чергу, зумовило перетворення фінансового сектора на відокремлену від нефінансової самостійну сферу економіки; поглибило віртуалізацію, фетишизацію та спекулятивний¹ характер здійснення фінансових операцій. По-друге, необхідно підвищити відповідальність діяльності інфраструктурних інститутів, які забезпечують прозорість діяльності фінансових посередників, таких як рейтингових агентств та аудиторських компаній. Потрібно, потрібно створити надійну систему захисту прав споживачів фінансових послуг, особливо позичальників. Клієнти фінансових установ повинні стати їх партнерами і в такому ракурсі надалі повинні розвиватися їх фінансові відносини. Крім того, на рівень довіри до фінансових установ впливають такі макроекономічні чинники як інфляція, політична стабільність тощо.

Держава своїми діями може попередити та вчасно зреагувати на проблеми у фінансовому секторі, застосовуючи конкретний інструментарій впливу, починаючи від загального (закони, ліцензії, штрафи, санкції, пільги, податки тощо) для усіх сфер економіки і до специфічного для фінансового сектору (процентна ставка, облікова ставка, резервні вимоги, вимоги до розміру капіталу тощо). Створення чіткого та прозорого інституціонально-правового поля функціонування фінансового посередництва з метою уникнення пошуку «лазівок» [18] фінансовими інститутами, які можуть стати передумовою порушення макроекономічної рівноваги на фінансовому

¹ Майже 95 % фінансових трансакцій у світі носять спекулятивний характер

ринку та спричинення хаосу є основним завданням держави.

Стабілізаційна політика держави повинна охоплювати не лише заходи з подолання фінансової кризи, а й попереджувальні, обмежувальні дії. Основна увага повинна приділятися нагляду на основі ризиків, переходу від жорсткості регулювання до політики удосконалення управління ризиком, корпоративного управління та підвищення прозорості. Без розкриття інформації для клієнтів, оприлюднення звітності неможливо досягти стабільності банківської системи та довіри до неї.

Головними умовами стримування фінансових спекуляцій і попередження кризи повинні стати: а) підтримка й розвиток національного реального сектора економіки; б) стимулювання внутрішнього попиту на фінансові активи інвесторів-резидентів; в) розвиток і реформування регуляторної, торговельної й інвестиційної інфраструктури ринку для підвищення довіри масових учасників ринку.

Світова фінансова криза на поч. ХХІ ст. змусила знову заговорити громадськість про необхідність державного страхування депозитів, що передбачає повернення вкладів клієнтам фінансових установ при їх банкрутстві. У такому випадку держава залучається до фінансового посередництва шляхом надання гарантій. Проте в наукових колах немає єдиного погляду на доцільність його застосування. З одного боку, відсутність дії даного інструмента при перших негараздах у конкретному банку спричинить фінансову «паніку» (масове знаття депозитів), що може викликати подальшу ланцюгову реакцію фінансової, економічної, соціальної кризи. До того ж держава, гарантуючи повернення депозитів вкладникам у результаті банкрутства банку, сприяє ще більшому припливу коштів на рахунки фінансових установ «з-під матраців» громадян, що, у свою чергу, сприяє зростанню інвестиційних можливостей економіки. З іншої сторони, застосування інструментів державного страхування депозитів та «дисконтного віконця» має певні недоліки [19; с. 232-233]. По-перше, фінансові посередники, знаючи, що у результаті скрутного становища держава гарантує їм підтримку, здійснюють операції із високим ступенем ризику, не турбуючись про наслідки та відповідальність. Чим більший ризик, тим більший прибуток можуть отримати фінансові інститути, тим більше вони погоджуються на незначні для них втрати, знаючи, що на допомогу прийде держава зусиллями платників податків. Проте, щоб громадяни повірили у гарантії держави повинна бути довіра до політичної еліти, яка її представляє. Держава повинна зважувати всі «за» та «проти» такої фінансової підтримки, які вигоди та втрати для суспільства, чи не буде ще більших втрат. По-друге, вкладники, знаючи, що держава гарантує повернення їхніх депозитів у результаті банкрутства банку, також не зацікавлені контролювати їхню діяльність шляхом вилучення вкладів, коли виникає підозра банкрутства фінансової установи. Хоча, на наш погляд, дрібні вкладники фізично і не можуть це робити, так як обмежені у доступі до необхідної для цього інформації.

Не зважаючи на те, що одним із пріоритетів держава визначила підвищення інформаційної прозорості діяльності фінансових інститутів, за висновками спільногодослідження українського Агентства фінансових ініціатив і компанії Standard & Poor's

прозорість вітчизняних банків у 2010 р. знизилася через недосконалість її розкриття [20]. Більше того, розкриття інформації в державних банків краще, ніж у приватних. В десятку найбільш прозорих банків ввійшов лише один державний – «Укрексімбанк». Найменш висвітленими є питання пов'язанні із статутом банку, наявністю або відсутністю кодексу корпоративного управління, володіння акціонерами банку іншими активами і перехресним володінням. Розкриття цієї інформації не регламентується органами регулювання, а тому рівень розкриття обумовлений загальним рівнем корпоративної культури в банках [21; с. 178].

Для забезпечення належної стійкості вітчизняній фінансовій системі необхідна: а) концентрація ринку по фінансових інститутах і диверсифікованість по фінансових інструментах з одночасними рестрикціями до переміщення спекулятивного капіталу; б) підвищення рівня внутрішньої конкуренції між фінансовими інститутами і їхньої конкурентноздатності в міжнародному порівнянні; в) легітимізація угод і розширення ємності організованого ринку, зростання його капіталізації; г) поширення традиційних (масових) фінансових послуг і продуктів з одноразовим впровадженням новацій у сфері фінансового сервісу.

Крім того, підвищення мінімального розміру статутного капіталу банків, норм обов'язкового резервування, забезпечення стабільності процентних ставок, удосконалення системи гарантування вкладів, забезпечення відкритості та прозорості діяльності фінансових установ, фінансової обізнаності громадян щодо переваг сприятиме зростанню суспільної довіри до фінансового посередництва. Система державного регулювання фінансового посередництва повинна бути направлена на здійснення постійного контролю за дотриманням фінансовими установами основних нормативів діяльності та принципів обліку; попередження фінансової кризи на основі оцінки фінансових ризиків.

Література:

1. В развитых странах все меньше верят бизнесу, властям и СМИ : [Электронный ресурс] // http://www.ukrrudprom.com/news/V_razvitih_stranah_vse_menshe_veryat_biznesu_vlasty_m_i_SMI.html
2. Наибольшее доверие – службе пожарной охраны [Электронный ресурс] // <http://www.gfk.ru>; Пожарные вызывают наибольшее доверие у населения [Электронный ресурс] // <http://www.gfk.ru>
3. Дослідження рівня довіри громадян України до демократичних інституцій, органів влади [Електронний ресурс] // <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor22/01.htm>
4. Довіра до політичних інститутів та банків падає, компанії повертають довіру громадян [Електронний ресурс] // <http://www.gfk.ua>
5. Ріст довіри до парламенту: тенденція чи тимчасове явище? Результати соціологічного дослідження Лабораторії законодавчих ініціатив: [Електронний ресурс] // http://www.parlament.org.ua/index.php?action=news&ar_id=2141&as=0

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

6. Кому вигідна неправда про довіру: [Електронний ресурс] // <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/08/3/243735/>
7. Валевский А. Failed state Ukraine? [Електронний ресурс] / А. Валевский – 2009. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2009/5/12/94500.htm>
8. Підприємства шукають надійні банки [Електронний ресурс] // <http://www.gfk.ua> – офіційний сайт компанії з маркетингових та соціальних досліджень в Україні
9. Презентація результатів дослідження «Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки» проекту USAID «Розвиток фінансового сектора», 2010 р.: [Електронний ресурс] // www.kreditprombank.com/upload/.../материалы%20исследования.pdf
10. Результати опитування населення України щодо ставлення до пенсійного забезпечення та пенсійної реформи [Електронний ресурс] // http://www.gfk.ua/public_relations/partners_news/materials/006251/index.ua.html
11. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 р. [Електронний ресурс] // zn.ua/img/st_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf
12. Офіційний сайт Світового банку: [Електронний ресурс] // <http://search.worldbank.org>
13. Дж. Р. Хикс. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
14. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України // Фінанси України. – 2010. - №6. – С. 62-71.
15. Кравчук К. Народні резерви// Контракти. - 2009. - №18-19. - С.8-9.
16. Швайка М.А. Шляхи удосконалення банківської системи України // Вісник економічної науки України. – 2010. - № 1 (17) – Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2010_1/39.pdf
17. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
18. Edward J. Kane «Accelerating Inflation, Technological Innovation and the Decreasing Effectiveness of Bank Regulation», Journal of Finance, vol. 38 (May 1981), pp. 355-367.
19. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
20. Княжанський В. Банківський сектор закрився // Газ. «День». – 12 жовтня 2010 р. - № 184. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/312114>
21. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: Монографія. – К. УБС, ЦНДНБУ, 2009. – 384 с.

ПРИЧИНИ, МОТИВИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ДИВЕРСИФІКОВАНИХ КОМПАНІЙ

В статті розглянуту причини, мотиви та результати соціально відповідальної активності диверсифікованих компаній.

The article considers the causes, motives and results of socially responsible activity diversified companies.

Ключові слова: диверсифікація, корпоративна соціальна відповідальність, стратегія розвитку, показники результативності соціально відповідальної активності.

Keywords: diversification, corporate social responsibility, strategy development, indicators of socially responsible activity.

В сучасних умовах економічного розвитку України значний внесок в зміцнення економіки країни мають внести всі підприємства, в тому числі і диверсифіковані. Для цього необхідно використовувати усі механізми управління диверсифікацією як засобу забезпечення стабільного розвитку підприємств, тоді буде відчутним вагомий внесок диверсифікаційних підприємств у внутрішній валовий продукт країни та до державного бюджету, створення робочих місць.

Разом з тим, питання стратегічного управління сучасними підприємствами не можуть не враховувати виклики сучасності, на які потрібно реагувати бізнесу, які значною мірою впливають на довгострокові перспективи їх розвитку. Серед таких викликів є потреба підвищення відповідальності за екологічну складову своєї діяльності, за забезпечення безпеки щодо збереження здоров'я споживачів в процесі використання продукції та послуг підприємств, за підвищення ефективності діяльності підприємств взагалі. На жаль, не здобули належного теоретичного висвітлення у вітчизняній науковій літературі проблеми оцінювання доцільності та результативності диверсифікації та визначення показників, що забезпечують досягнення оптимальних напрямів диверсифікації підприємств. Серед актуальних проблем розвитку сучасних диверсифікованих підприємств потребує подальшого дослідження й проблема підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу. В цьому плані зазначена проблематика є актуальну в теоретичному та практичному плані.

В сучасній економічній літературі є значна кількість досліджень, які досліджують різні проблеми диверсифікації діяльності підприємств. Зокрема, А.А. Томсон та А. Дж. Стрикленд [1] розглядають стратегію і конкурентні переваги диверсифікованої компанії; Г. Азоєв [2] – диверсифікацію у складі конкуренції; Милованов Е. – диверсифікацію як основу фінансової стійкості компанії [3].

Диверсифіковане підприємство розглядається як набір окремих видів підприємницької діяльності. Причому, існують різні підходи до шляхів виникнення диверсифікованих підприємств, до розуміння самих видів диверсифікованих компаній.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Досить пошириною в науковій літературі є запропонована А.Стріклендом та А.Томпсоном класифікація диверсифікації як певних стратегій компаній. Відповідно до цього виділяються шість стратегій диверсифікації: 1 - проникнення в нові галузі; 2 – придбання, створення нової компанії і спільне підприємство; 3 – споріднена диверсифікація; 4 – неспоріднена диверсифікація; 5 – виключення і ліквідації; 6 – оновлення компанії, скорочення і реструктуризації; 7 – багатонаціональної диверсифікації [1]. Названі стратегії діляться на дві групи: перші три стратегії використовуються підприємствами для переходу до диверсифікації, інші ухвалюються вже диверсифікованими компаніями. Хоча, слід відзначити, що такий поділ є умовним, оскільки ці стратегії можуть бути використані різними підприємствами.

Іншим варіантом класифікації стратегій диверсифікації є їх поділ за такими критеріями, як товар, технологія і ринок. О.С. Віханський [4] виділяє стратегії центрованої диверсифікації, горизонтальної та конгломератної диверсифікації. За центрованої диверсифікації компанія залишається в межах основного бізнесу і шукає додаткові можливості для виробництва нових продуктів, що виробляються існуючим бізнесом. Горизонтальна диверсифікація означає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології. Конгломератна диверсифікація полягає в розширенні фірми за рахунок виробництва нових продуктів, які реалізуються на нових ринках, виробництво цих продуктів технологічно не пов'язане з існуючими технологіями.

Відповідно до таких класифікацій стратегій диверсифікації можна виділяти і відповідні види диверсифікованих компаній. Проте в зазначених підходах, які є поширеними в науковому використанні, поза увагою залишаються соціальні аспекти діяльності диверсифікованих підприємств, що в сучасних умовах є актуальною проблемою.

Соціальна відповідальність бізнесу розглядається як концепція, згідно з якою компанії добровільно вирішують робити свій внесок у те, щоб суспільство стало кращим, а довкілля – чистішим. Такі дії ведуть до розвитку нового партнерства та нових сфер взаємин: всередині компанії – стосовно соціального діалогу, набуття нових умінь і навичок, реалізації принципу рівних можливостей, передчууття змін і управління змінами; на місцевому і національному рівні – стосовно зміщення економічної і соціальної згуртованості та попіщення охорони здоров'я, а в цілому, на глобальному рівні – стосовно захисту навколошнього середовища та фундаментальних прав людини. Саме в таких аспектах ставиться та вирішується важлива сучасна проблема підвищення соціальної відповідальності бізнесу [5]. Підкреслюючи роль бізнесу в досягненні сталого розвитку ООН було ініційовано «Глобальний договір» – документ, покликаний зробити бізнес партнером у досягненні соціальних і екологічних зрушень.

Проте проблеми диверсифікації і проблеми соціальної відповідальності розглядаються окремо, що не дозволяє створити цілісне уявлення про реалізацію принципів соціальної відповідальності диверсифікованими підприємствами.

Перш за все слід відзначити, що проблема соціальної відповідальності диверсифікованих підприємств має низку невирішених в теоретичному плані питань, серед них – як проблеми, пов’язані з диверсифікацією, так і проблеми, пов’язані з соціальною відповідальністю. Так, в теоретичному плані слід назвати відсутність чітких критеріїв визначення доцільності диверсифікації, об’єднання в одній компанії різних видів та напрямів діяльності. Певний внесок в розуміння цих проблем може внести аналіз причин та мотивів здійснення як диверсифікації, так і досягнення принципів соціально відповідального ведення бізнесу, тому що вони тісно пов’язані між собою.

Серед причин диверсифікації частіше за все називають нерівномірність розвитку галузей економіки, зниження норми прибутку в традиційних галузях економіки, розвиток науково-технічного прогресу, зростання рівня нестабільності розвитку бізнес-середовища та прагнення зменшення ризиків ведення діяльності. Розвиток диверсифікації стимулюється також антимонопольним законодавством, як про це свідчить досвід Західної Європи та США, де впродовж 20-го сторіччя обмежувалась горизонтальна експансія компаній, а до вертикальної експансії ставлення було поблажливе. Наслідком цього стало виникнення багатоукладних диверсифікованих компаній, які не мали монопольної частки на окремому товарному ринку. На початку 90-х років з числа 500 найбільших корпорацій США 90% існували у формі багатоукладних концернів, переважна більшість яких мала у своєму складі підприємства 11 галузей, а наймогутніші нараховували 30-50 галузей [6]. Перехід до диверсифікації дозволяє, таким чином, створити умови для стійкого розвитку підприємства, знизити ризики діяльності і підвищити конкурентоспроможність підприємства. Але всі ці переваги, заради яких здійснюється диверсифікація, мають бути доповнені ще однією: підвищенням рівня корпоративної соціальної відповідальності. В успішному веденні бізнесу сьогодні потрібно враховувати низку чинників, які випливають з його сучасного екологічного, соціального та економічного впливу на суспільство. Якщо диверсифікація діяльності у всіх її вимірах та формах прояву не призводить до підвищення рівня соціальної відповідальності, а, за тим ще й до підвищення вартості бізнесу, то її навряд чи можна назвати ефективною. Тому що цілі, які ставляться при здійсненні диверсифікації багато в чому перетинаються та узгоджуються з цілями соціально відповідального ведення бізнесу.

Значний вплив на діяльність сучасних підприємств справляють чинники, які спонукають звертатися до підвищення рівня соціальної відповідальності. До останніх слід віднести загострення екологічних проблем і зростання потреби їх вирішення; зростання вимог з боку суспільства до бізнесу щодо необхідності виробництва більш безпечних для здоров’я споживачів товарів, інакше бізнес втрачає свою конкурентоспроможність в умовах глобалізації конкуренції; загострення суспільних проблем, пов’язаних з безробіттям; необхідність більшої уваги до власної робочої сили, рівня її кваліфікації та лояльного ставлення до підприємства; зростання впливу міжнародних рейтингів на рішення інвесторів, що спонукає знижувати рівень корупції

та підвищувати рівень правової відповідальності ведення бізнесу. Причини, які пояснюють розвиток диверсифікації, також пов'язані з причинами, що пояснюють більшу увагу до соціально відповідального ведення бізнесу. Диверсифікований бізнес має більше можливостей адекватно та з зиском для себе реагувати на потреби суспільства щодо підвищення рівня соціальної відповідальності. Поєднання цих причин підсилює техніко-технологічні, економічні, фінансові, соціальні та стратегічні мотиви бізнесу здійснювати як диверсифікацію так і підвищувати рівень соціальної відповідальності.

Техніко-технологічні мотиви знаходять свій пряв у тому, що прагнення більш повно завантажити виробничі потужності та зберегти виробничий потенціал спонукають до альтернативних варіантів використання сировини, матеріалів, технологій. Наслідком цього є не лише диверсифікований бізнес, а й створення нових робочих місць, навчання та розвиток персоналу, що є складовою соціально-відповідального ведення бізнесу.

Економічні мотиви пов'язані з перенагромадженням капіталу в традиційних галузях та пошуком нових сфер застосування капіталу. Способом вирішення цієї проблеми є спроба діючим підприємством розширити долю ринку, завоювати нові ринки через диверсифікацію. Таким чином можна досягти синергетичного ефекту, використати ефект масштабу виробництва, вирішити проблеми нестачі ресурсів і досягти вищого рівня конкурентоспроможності. Досвід міжнародної конкуренції свідчить про те, що соціально відповідальні компанії отримують додаткову конкурентну перевагу – споживачі готові віддавати перевагу таким компаніям.

Фінансові мотиви диверсифікації означають прагнення знизити ризики втрати капіталу та прибутковості, досягнення фінансової стабільності. Фінансові мотиви, як і всі інші, тісно пов'язані з соціальними мотивами диверсифікації: фінансова стабільність дозволяє зберегти та підвищити кваліфікацію працівників, створювати нові робочі місця, розвивати виробництво та задовольняти нові потреби ринку, впроваджувати інноваційні зміни.

Стратегічні мотиви зводяться до пристосування до коливань конъюнктури ринку, страхування майбутнього підприємства, врахування обмежень антимонопольного законодавства, здійснення злиттів та поглинань. За рахунок впровадження стратегії диверсифікації, підприємства досягають багатьох позитивних результатів, таких, як збільшення робочих місць та зростання рівня оплати праці, що відповідно впливає на збільшення відрахувань до соціальних фондів, що виражається в зростанні доходної частини бюджету країни.

Впровадження соціальної відповідальності на диверсифікованих підприємствах потребує аналізу та оцінки ефекту від їх впровадження. В науковій літературі як напрями оцінювання впливу корпоративної соціальної відповідальності на загальну діяльність підприємства пропонується розглядати [7, 8, 9, 10] показники окупності інвестицій, спрямованих у добродійні програми; показники ефективності доброчинної допомоги порівняно з ефективністю недобродійних засобів, таких як реклама,

стимулювання збуту тощо; дотримання прав працівників; політика у сфері охорони довкілля; дотримання прав людини; якість продукції; відносини зі споживачами; розвиток персоналу; охорона та безпечні умови праці; соціально відповідальна реструктуризація; ресурсозбереження; розвиток взаємовідносин з громадами; розкриття інформації для суспільства. Всі названі напрям визначення ефективності стосуються безпосередньо ефективності соціальної відповідальності.

Сама по собі соціальна відповідальність вимірюється низкою показників, які пов'язані з основними напрямами діяльності підприємства в цьому контексті (див. таблицю 1).

Таблиця 1. Показники ефективності соціально-відповідальної активності [8]

№/п	Напрям соціально-відповідальної активності	Показники ефективності напряму (приклади)
1.	Розвиток персоналу	- кількість керівників і фахівців, що пройшли перепідготовку; - обсяг коштів, виділених на навчання та перепідготовку персоналу; - середній рівень заробітної плати персоналу;
2.	Охорона здоров'я та безпечні умови праці	- кількість працівників, що отримали путівки в будинки відпочинку, санаторії та ін. за рахунок організації; - обсяг коштів, виділених на медичне обслуговування співробітників;
3.	Соціально-відповідальна реструктуризація	- кількість перепідготовлених співробітників з числа тих, що вивільняються; - обсяг коштів, виділених на вихідну допомогу;
4.	Природоохоронна діяльність та ресурсозберігання	- кількість проведених акцій озеленення, суботників тощо; - обсяг коштів, виділених на організацію екологічно безпечного виробничого процесу; - обсяг коштів, виділених на зведення очисних споруд.
5.	Розвиток місцевих громад	- обсяг коштів, виділених на участь у добродійних акціях; - обсяг коштів, виділених на проведення програм та акцій підтримки соціально незахищених верств населення;
6.	Добросовісна ділова практика	- обсяг коштів, виділених на публікацію інформації про організацію для бізнес-партнерів, клієнтів і інших зацікавлених у діяльності організацій сторін (корпоративний сайт, інформаційні брошюри і ін.); - обсяг коштів, виділених на проведення програм співпраці з органами державного управління, асоціаціями споживачів, професійними об'єднаннями і іншими громадськими організаціями;

Проте здійснення практики соціальної відповідальності впливає і на результати діяльності підприємства в цілому, тобто йдеться про існування бізнес-ефекту, який проявляється у фінансовій політиці, комплексі маркетингу та в управлінні репутацією підприємства[9]. Вплив реалізації програм соціальної відповідальності підприємства на фінанси вимірюється такими показниками: дохід з інвестицій (ROI – Return on Investment), дохідність активів (ROA – Return on Assets), дохід від продажів (ROS – Return on Sales), чистий прибуток тощо. Розрахунок показників базується на порівнянні цих фінансових показників компаній, що активно здійснюють соціальні та добродійні програми, з фінансовими показниками компаній, які менше залучені до соціально

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

відповіальної активності. Спеціальні дослідження дозволяють підтвердити позитивний вплив соціально відповіальної активності на фінансові результати. Так, аналіз показників за десять років у компаній, які вели соціально відповіадальну активність, мали дохід на інвестований капітал на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% вищий ніж у тих компаній, які не відрізнялися високою соціальною активністю [7].

Показниками впливу соціально відповіальної активності на маркетинг є: динаміка продажів, упізнавання продукції та бренда; наявність та міра інтересу до продукції, кількість покупців з першою покупкою, причини зміни марки товару і т. ін.

Репутація визначається оцінкою думки зацікавлених сторін про компанію та її наміром здійснювати економічні дії та ухвалювати рішення, пов’язані з цією компанією. Конкретніше, якщо вплив соціально відповіальної практики є ефективним, то збільшується число покупців продукції; зростає число інвесторів, які вкладають капітал в акції компанії; партнерів, що виявляють більшу довіру до компанії; співробітників, які віддані компанії і не поспішають змінювати місце роботи. Компанії дедалі краще усвідомлюють, що соціальна відповіадальність бізнесу може бути прямою економічною цінністю. Звичайно, першочерговим завданням будь-якої компанії є генерування прибутків, водночас компанії можуть сприяти досягненню соціальних і екологічних цілей. Інтегрюючи соціальну відповіадальність як стратегічну інвестицію в свою ключову бізнесову стратегію, в інструменти менеджменту та операційну діяльність.

Точно оцінити вплив соціально відповіадального ведення бізнесу на фінансові та економічні результати діяльності складно. Все ж слід враховувати, що, за дослідженнями тижневика Industry Week близько половини вищих за середні показників діяльності соціально відповіадальних підприємств можна віднести на рахунок їхньої соціальної відповіадальності, тоді як іншу половину можна посилити результатами діяльності відповіадного сектору економіки. Соціально відповіадальні компанії мають приносити фінансові прибутки, вищі за середні, оскільки здатність компанії успішно вирішувати екологічні та соціальні питання може бути надійним показником високої якості менеджменту [5, с. 12].

Останнім часом не лише серед міжнародних корпорацій кількісна оцінка економічної ефективності соціальної відповіадальності бізнесу набуває системного характеру. Провідна фінансово-промислова група в Україні СКМ розробила власну інтегровану систему управління соціальною відповіадальністю, яка включає до свого складу також і різноманітний комплекс абсолютних та відносних показників економічної ефективності ініціатив корпоративної соціальної відповіадальності, які дозволяють оцінити вплив соціально відповіадальної практики на досягнення основних стратегічних цілей стійкого розвитку. Серед таких показників є коефіцієнт еластичності витрат на КСВ від ступеню лояльності клієнтів, показник економії від впровадження ресурсоекспективних технологій у виробничій діяльності та ін. [11, с.14]. Проте далеко не всі диверсифіковані українські компанії можуть виявити економічний ефект від соціально відповіадальної практики. Аналіз елементів корпоративної стратегії компаній,

що ввійшли в список «Гвардія 500» свідчить, що українські підприємства, що використовують політику КСВ, використовують її для формування позитивної репутації, але не для підвищення ефективності бізнесу [12, с.44].

Соціальна відповідальність компаній має бути ресурсно забезпеченена. Для цього потрібно ефективно використовувати всі його ресурси, що забезпечувало б стабільне функціонування підприємства на теперішньому етапі та стійкий розвиток в майбутньому. Серед цих ресурсів можна виділити ресурс капіталу, який дозволяє купувати і підтримувати інші корпоративні ресурси; ресурс персоналу, який можна представити сукупністю працівників, їхніми знаннями і досвідом, що є основною з'єднувальною ланкою всіх чинників бізнесу, забезпечуючи досягнення його цілей; ресурс інформації та технологій, який дозволяє йому активно реагувати на будь-які зміни зовнішнього оточення бізнесу, ефективно планувати та здійснювати свою господарську діяльність; ресурс техніки та обладнання, який може бути придбаний за наявності вищеведених ресурсів; ресурс прав, що дозволяє підприємству долучитися до передових новітніх технологій, не проводячи власних наукових досліджень.

Для приведення в дію всіх цих ресурсів потрібне певне організаційне забезпечення, тобто потрібен спеціальний підрозділ для координування всієї діяльності з реалізації завдань соціально відповідального ведення бізнесу. Звичайно, соціально відповідальне ведення бізнесу передбачає, що всі підрозділи беруть участь в цій діяльності, проте координація, та виконання певних спеціальних завдань потребує окремих людей. Особливими завданнями є, наприклад, підготовка нефінансових звітів, участь в розробці планів підприємства, організація та проведення спеціальних волонтерських та благодійних акцій тощо.

Важливі особливості соціальної відповідальності бізнесу диверсифікованих підприємств дозволяє розкрити теорія стейххолдерів, тому що для диверсифікації діяльності потрібно узгоджувати інтереси багатьох учасників бізнес-процесів. В свою чергу, розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу також неможливе без врахування інтересів багатьох зацікавлених сторін. Реалізуючи принципи соціально відповідального ведення бізнесу, компанії регулюють свої відносини з різноманітними зацікавленими сторонами, які можуть реально впливати на їхнє право вести діяльність, економічна вигода стає очевидною. Соціальну відповідальність бізнесу потрібно розглядати як інвестицію, а не витрати, майже так само як і управління якістю. Таким чином компанії можуть об'єднати фінансовий, комерційний і соціальний підходи в довгострокову стратегію, мінімізуючи ризики, пов'язані з невизначеністю.

В сучасній спеціальній літературі, де розглядаються питання соціальної відповідальності бізнесу, велика увага приділяється сутінним питанням, визначаються напрями та навіть стандарти соціально відповідального ведення бізнесу. А от практичні організаційні питання ще не стали предметом належної уваги науковців. Цими питаннями опікуються відділи зі зв'язків з громадськістю, і лише деякі компанії, такі як СКМ, наприклад, можуть собі дозволити створювати спеціальну посаду менеджера з корпоративної соціальної відповідальності. Для підприємств та

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

організацій, які прагнуть зайняти місце соціально відповідальних, стоять питання, як практично організувати цю діяльність.

Методика побудови системи соціально відповідального ведення бізнесу може включати послідовне здійснення таких етапів: виявлення всіх зацікавлених суб'єктів (стейххолдерів) ведення соціально відповідального бізнесу; виявлення уявлень стейххолдерів про рівень соціальної відповідальності компанії; встановлення цілей та складання спеціального плану корпоративної соціальної відповідальності; узгодження плану корпоративної соціальної відповідальності з планами організації; моніторинг виконання плану корпоративної соціальної відповідальності; складання нефінансового звіту та оприлюднення його; отримання оцінок стейххолдерів дій з корпоративної соціальної відповідальності.

Запропонована методика організації системи дій з соціальної відповідальності приємства передбачає здійснення постійного контролю (під час та після реалізації кожного етапу), коригування й удосконалення напрямів дій щодо реалізації системи соціальної відповідальності, щоб оптимально пристосовуватися і реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах, характері ризиків і загроз, а також зміни в законодавчому полі, появи на ринку недобросовісних конкурентів.

У весь комплекс діяльності із забезпечення корпоративної соціальної відповідальності не може покладатись лише на службу соціальної відповідальності (у разі її наявності на підприємстві) як основну ланку, ця служба має координувати всю діяльність разом з одним із заступників керівника підприємства або з підрозділом, який відповідає за розробку стратегічних планів. Підрозділ з управління корпоративної соціальної відповідальності здійснює контрольні та координуючі функції, щоб забезпечити узгоджену роботу всіх працівників і структурних одиниць підприємства для узгодження роботи по забезпеченню досягнення певного рівня корпоративної соціальної відповідальності та осягнення цілей бізнесу.

Література:

1. Томсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А.Томсон, А. Дж.Стрикленд / 12-е издание: Пер. с англ. – М: Издательський дом «Вильямс», 2006 – 928 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азов. – М. : Е & М, 1996. – 230 с.
3. Милованов Е. Стратегия диверсификации - основа финансовой устойчивости многопрофильного предприятия / Е. Милованов // Проблемы теории и практики управления. — 2006. - №10. – С. 83-85.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. / О.С.Виханский. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
5. Зелена книга. Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі. (публікація Європейської Комісії). Неофіційний український переклад документа був виконаний Центром Корпоративного Громадянства. – Брюссель:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- Європейська Комісія. Генеральний директорат з питань зайнятості та соціальних справ. ПідрозділEMPL/D.-2001 – 34 с.
6. Бокань А.А. Диверсифікація підприємства: передумови, види, форми/ А.А.Бокань // Вісник економічної науки України - 2010 - № 2 – С. 22.
 7. Ивченко С.В.Оценка влияния корпоративных социальных и благотворительных программ на показатели основной деятельности компании: обзор зарубежного опыта. [Электронный ресурс] //Благотворительность в России: исторические и социально-экономические исследования – 2003 – N 2 – 57 с.- Режим доступа: www.urbaneconomics.ru/publications/?mat_id=83.
 8. Гизатуллин А.В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компаний / А.В.Гизатуллин // Российский журнал менеджмента. – 2007. - № 1 – С.35-66.
 9. Юзик Л.О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства /Л.О.Юзик // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Науковий журнал. Економічні науки. - 2010. - № 3 – С. 158-165.
 10. Корінько М. Д. Оцінка результатів диверсифікації діяльності підприємства / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. —2006. - №3. – С. 52-57.
 11. Хамидова А. Мера ответственности / А.Хамидова // ГVarдия. Всеукраинский рейтинговый журнал. Рейтинг социально ответственных компаний-2011. – Апрель 2011.- С.12- 14.
 12. Баюра Д. Пора делиться /Д.Баюра // ГVarдия. Всеукраинский рейтинговый журнал. Рейтинг социально ответственных компаний - 2011. – Апрель 2011.- С.42- 45.

СУСПІЛЬНІ БЛАГА: УЯВНІ ТА ДІЙСНІ ВІДМІННІ РИСИ

У статті представлено результати аналізу найбільш поширених в економічній літературі дефініцій суспільних благ. Показано, що деякі із відмінних рис, що їх зазвичай приписують суспільним благам, насправді такими не є.

The article contains the results of analysis of the most wide-spread definitions of social benefits in the literature of economics. It is shown, that some of these peculiar features usually assigned to the social benefits are not, in fact, the ones.

Ключові слова: суспільні блага, приватні блага, виключність, невиключність, спільні ресурси.

Keywords: *public goods, private goods, excludability, non-excludability, common resources.*

Нині загально прийнято вважати, що однією із базових економічних функцій держави є забезпечення виробництва суспільних благ. Водночас серед економістів зберігаються розбіжності, й у деяких відношеннях досить глибокі, у розумінні самої природи суспільних благ. Нерідко до категорії суспільних благ відносять блага, які у дійсності такими не є. На практиці це відкриває дорогу до безоплатного надання державою благ тоді, коли їх виробництво могло б цілком успішно здійснюватися без жодного державного втручання в економіку.

Метою статті є критичний аналіз найбільш поширених в економічній літературі визначень суспільних благ, з'ясування того, які із відмінних рис, що їх зазвичай приписують суспільним благам, дійсно властиві їм, а які ні.

Одним із економістів, чий вклад у розробку сучасної теорії суспільних благ вважається особливо вагомим, є Менкур Олсон. У своїй фундаментальній праці «Логіка колективної дії: суспільні блага і теорія груп» він всебічно проаналізував проблему надання суспільних благ в контексті діяльності груп людей, об'єднаних спільним інтересом. За Олсоном, «досягнення будь-якої спільноти мети або задоволення якогось спільнотного інтересу означає, що для цієї групи надається суспільне, або колективне, благо» [1, с.24]. Виходячи з такого розуміння суспільних благ, автор відносить до них і високу ціну на галузевий продукт для фірм відповідної галузі, і дохід корпорації для її акціонерів, і митний тариф для галузі, яка його домагається. І хоча в своїй роботі Олсон пунктирно і проводить відмінність між, за його ж словами, «звичайними колективними благами» і колективними благами на кшталт тієї самою високою ціни на галузевий продукт, для нього ця різниця є несуттєвою, а тому до категорії суспільних благ він включає і ті, і інші.

Те, що митний тариф несе в собі вигоди і в цьому сенсі є благом для всіх підприємств галузі, які його домагаються, не викликає сумнівів. Проте це не означає, що він є суспільним благом. Суспільні блага, як і приватні блага, - це блага у вигляді певних товарів або послуг. Митний тариф не є ані товаром, ані послугою, а тому не є

він і суспільним благом. Так само не є суспільними благами і висока ціна на галузевий продукт для діючих у галузі фірм або дохід корпорації для її акціонерів. Можна погодитися з твердженням Олсона, що сутність організацій полягає у тому, аби «надавати неподільну (для всіх) вигоду» [1, с.24]. Проте далеко не у всіх випадках такого роду вигоди надаються у формі суспільних благ.

Ще один економіст, чий вклад у розробку сучасної теорії суспільних благ важко переоцінити, Дж. Бюкенен, схоже, не вважав за необхідне дотримуватися у своїх роботах якогось єдиного, строго окресленого їх визначення. Тому в його роботах залежно від цілей дослідження можна знайти різні тлумачення суспільних благ: від будь-яких благ, які «група або спільнота індивідуумів через ті чи інші причини вирішує виробляти за посередництва колективної організації» [2] до неподільних та таких, що спільно споживаються, благ [3].

Безперечно, суспільні блага, як і інші економічні явища, можна і потрібно розглядати з різних боків та в різних контекстах. Однак чи дає це підстави для того, аби, зокрема, «залежно від цілей дослідження» вкладати різний зміст в саме поняття суспільних благ? Якщо економісти почнуть довільно тлумачити економічні терміни і поняття, наповнюючи їх на власний розсуд то одним, то іншим змістом, вони елементарно перестануть розуміти один одного.

П. Самуельсон і В. Нордхаус у своїй книжці «Економіка» дають таке визначення суспільних благ: «Суспільні блага – це блага, витрати на додаткове використання яких ще однією людиною дорівнюють нулю і використання яких не можна обмежити» [4, с.55]. Таке розуміння суспільних благ має ту ваду, що ігнорує факт існування так званих перевантажених суспільних благ, якими є, зокрема, деякі дороги у час пік. Витрати на використання таких доріг додатковими споживачами не дорівнюють нулю, позаяк для того, аби воно взагалі було можливим, їх потрібно розширювати. Затори на дорогах – наочне свідчення того, що витрати на використання суспільних благ додатковими споживачами не завжди дорівнюють нулю.

Спірним видається і твердження П. Самуельсона і В. Нордхауса про те, що «найбільш яскравим прикладом позитивного зовнішнього ефекту є суспільні блага» [4, с.55]. На думку цих економістів, і будівництво мережі швидкісних магістралей, і створення національної метеорологічної служби, і проведення фундаментальних наукових досліджень - все це важливі приклади позитивних зовнішніх ефектів.

Як відомо, зовнішні ефекти – це здійснювані без адекватної компенсації впливи діяльності одних суб'єктів економіки на добробут інших. Ключовим моментом у випадку зовнішніх ефектів є відсутність компенсації з боку тих, хто завдає шкоди, або, навпаки, отримує вигоду. Коли мешканець багатоквартирного будинку за власний кошт висаджує на прибудинковій території дерева, він, дійсно, з одного боку, створює суспільне благо, а з іншого – генерує позитивний зовнішній ефект для інших мешканців будинку. У цьому разі надання суспільного блага супроводжується створенням позитивного зовнішнього ефекту для тих, хто не бере участі у його створенні. Інша справа - наданням суспільних благ державою. У цьому випадку виробництво

супільніх благ оплачується у кінцевому підсумку коштом самих же платників податків, а тому жодної некомпенсованої вигоди вони не отримують. Тож навряд чи подібні випадки надання супільніх благ можна вважати прикладами створення позитивних зовнішніх ефектів. А вони, між тим, є типовими для сучасної економіки.

Дуже близькою, якщо не тотожною, до тлумачення супільніх благ як благ, витрати на використання яких додатковими споживачами дорівнюють нулю, є їх характеристика як благ, які не є об'єктом суперництва, або інакше кажучи, як неконкурентних благ. Мовляв, на відміну від споживання приватних благ, споживання супільніх благ одними людьми не зменшує можливостей їх споживання іншими людьми. За приклад нерідко наводять національну оборону, стверджуючи, зокрема, що коли «індивідуум користується благами системи національної оборони, він не заважає використовувати її комусь ще» [5, с.151].

Ми вже звертали увагу на важливості врахування факту існування перевантажених супільніх благ, які якраз і вирізняються тим, що споживання їх одними споживачами зменшує можливості їх споживання іншими споживачами. Прикладом такого роду супільніх благ, як уже зазначалося, є деякі дороги у час пік. Що ж стосується національної оборони, то і вона за певних обставин може бути конкурентним благом, як у разі, коли концентрація збройних сил на першочерговому захисті від збройного нападу одних регіонів країни призводить до зниження рівня безпеки мешканців інших регіонів країни. Отже, всупереч поширеній думці, неконкурентність не можна вважати відмінною рисою супільніх благ.

Деякі економісти протиставляють супільні блага спільним ресурсам, вважаючи, що на відміну від спільних ресурсів, які є хоч і невиключними, проте конкурентними благами, супільні блага є невиключними й водночас неконкурентними благами [5, с.151], [6, с.337]. За приклади спільних ресурсів наводяться, зокрема, ліси, озера, пасовища, тоді як яскравим прикладом супільніх благ прийнято вважати національну оборону.

Ми вже зауважували, що за певних обставин національна оборона цілком може бути об'єктом суперництва. З іншого боку, у багатьох випадках ліси, озера і пасовища є скоріше виключними, ніж невиключними благами у тому сенсі, що виключення з їх споживання потенційних споживачів є технічно можливим і відносно недорогим. При цьому такого роду блага можуть знаходитися у спільному користуванні громад. Тож саме по собі спільне користування благом нічого не говорить про те, яким воно є – виключним чи невиключним. Часто ті блага, які називають спільними ресурсами, є нічим іншим, як приватними благами, які через ті чи інші обставини виступають об'єктом спільного користування.

Подібно іншим товарам та послугам, ресурси можуть бути як приватними, так і супільними благами - все залежить від того, виключними чи невиключними вони є. Поділ невиключних благ на супільні блага та спільні ресурси рівнозначний визнанню того, що ресурси у жодному разі не можуть бути супільними благами, а супільні блага - ресурсами. За логікою такого поділу, приміром, енергія сонця, є супільним

благом, проте не є спільним ресурсом. З іншого боку, перевантажені дороги є, як виявляється, спільним ресурсом, проте не є суспільним благом.

Благо є суспільним, якщо не існує можливості виключити із числа його споживачів, хто за нього не платить. Неможливість виключення із споживання потенційних споживачів, або, коротко кажучи, невиключність – єдина ознака, за якою суспільні блага відрізняються від приватних. Суспільні блага є невиключними у тому розумінні, що виключення потенційних споживачів з їх споживання є або технічно неможливим, або ж, якщо й технічно можливим, то занадто дорогим.

Втім, одразу ж слід зауважити, що й у випадку приватних благ виключення із числа їх споживачів тих, хто за них не платить, потребує певних витрат. Однак такого роду витрати є набагато меншими за витрати виключення у разі суспільних благ.

Невиключність – загальновизнана на сьогодні відмінна риса суспільних благ. Здавалося б, не повинно бути жодних сумнівів і в тому, що суттєвою ознакою приватних благ є виключність. Тим не менш деякі економісти дотримуються іншої думки, як, наприклад, автори Звіту про світовий розвиток 1997 р., які, визнаючи невиключність однією із відмінних рис суспільних благ, водночас не вважають виключність відмінною рисою приватних благ [7, с.30].

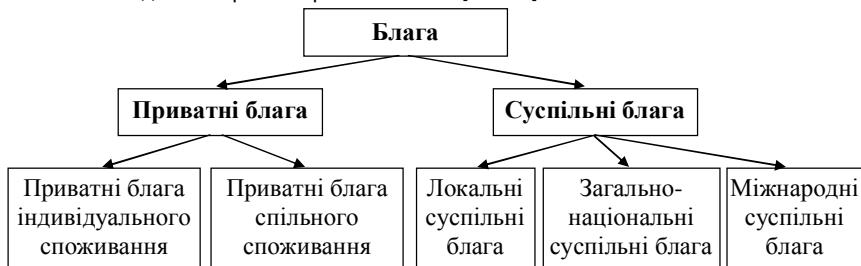


Рис. 1. Класифікація благ

На рис.1 наведено класифікацію благ, в рамках якої вони початково поділяються на дві категорії – приватні та суспільні блага. Як уже наголошувалося, єдиною основою для вказаного поділу є ступінь легкості, з якою потенційні споживачі можуть бути виключені із споживання благ. У свою чергу, приватні блага можна розподілити на дві групи: приватні блага індивідуального та приватні блага спільного (колективного) споживання. Прикладами приватних благ індивідуального споживання є іжа або одяг, тоді як прикладами приватних благ спільного споживання можуть слугувати громадський транспорт, театральні вистави або ж футбольні матчі. Зауважимо, що блага на кшталт громадського транспорту або театральних вистав іноді називають клубними благами. Й, нарешті, як можна бачити на рисунку, суспільні блага можна поділити на міжнародні (наприклад, фундаментальні наукові знання), загальнонаціональні (приміром, національна оборона) та локальні (наприклад, освітлення вулиць). Загальнонаціональні та локальні суспільні блага об'єднують те, що вони є невиключними для всіх членів суспільства. Проте якщо вигодами від

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

загальнонаціональних суспільних благ користуються всі члени суспільства, то вигодами від локальних суспільних благ – переважно ті особи, які проживають на відповідних територіях.

Локальні суспільні блага як формально невиключні для всіх членів суспільства блага необхідно відрізняти від благ, які є невиключними лише для певних груп людей (наприклад, дороги на території гаражних кооперативів для членів цих кооперативів). Будучи невиключними для одних людей такого роду блага є, водночас, виключними для інших людей.

Тут ми маємо зупинитись на ще одному доволі поширеному в економічній літературі й, на наш погляд, не зовсім коректному тлумаченні суспільних благ як благ, які, крім того, що є невиключними, відрізняються від приватних благ ще й неподільностю. Існує щонайменше один різновид приватних благ, щодо якого можна впевнено стверджувати, що він характеризується неподільностю – це раніше виокремленні нами приватні блага спільного споживання. Неподільними приватними благами є, наприклад, проїзд тролейбусом або футбольний матч для шанувальників футболу, які спостерігають за його перебігом з трибун стадіону. Не можна тролейбус, подібно ковбасі, поділити на окремі частини з тим аби надавати транспортні послуги кожному пасажиру окремо. Так само не можна одні частини футбольного матчу надавати для перегляду одним вболівальникам, а інші – іншим.

Наслідком невиключності суспільних благ є те, що всі вони надаються на безоплатній основі. Проте не всі блага, які надаються безоплатно, є суспільними. На безоплатній основі можуть надаватися і деякі приватні блага, як наприклад, вища освіта державними університетами. У цьому зв'язку навряд чи можна погодитися з тими економістами, які вважають освіту суспільним благом. Послуги викладача є таким же виключним, а тому й приватним благом, як і послуги перукаря або адвоката.

Підбиваючи підсумок ще раз підкреслимо, що єдиною ознакою, за якою суспільні блага відрізняються від приватних, є їхня невиключність. Ані неконкурентність, ані неподільність не є відмінними рисами суспільних благ. Так само помилково було б розглядати суспільні блага і як блага спільного, а приватні блага – як блага індивідуального споживання, адже, як було показано вище, одним із різновидів приватних благ є приватні блага спільного споживання. Й, нарешті, немає підстав для того, аби протиставляти суспільні блага так званим спільним ресурсам.

Література:

1. Олсон Менкур. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп. - Київ: Лібра, 2004.
2. <http://www.strana-oz.ru>
3. <http://gallery.economicus.ru>
4. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: 16-е изд.: - М.: Вильямс, 2003.
5. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. 2-е изд., - СПб: Питер, 2002.
6. Сломан Дж. Экономикс. 5-е изд.- СПб.: Питер, 2005.
7. Отчет о мировом развитии 1997 (Государство в меняющемся мире). – Прайм-ТАСС, 1997.

СУЧАСНИЙ ЛІБЕРАЛІЗМ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядається сучасна трансформація основних принципів класичного лібералізму в умовах економічної глобалізації.

The article deals with modern transformation of main principles of classical liberalism in conditions of economic globalization.

Ключові слова: лібералізм, принципи класичного лібералізму, економічна глобалізація, економічний розвиток.

Keywords: *liberalism, principles of classical liberalism, economic globalization, economic development.*

Епоха Просвітництва, яка поставила розум людини на місце найвищої універсальної цінності буття, породила безмежну віру у науково-технічний прогрес, його нескінченість та безмірні можливості щодо вдосконалення всіх складових суспільного життя, як економічних, соціальних, політичних, так і моральних, духовних. У цих ідеях відбився «критичний пункт Нового часу: практично відбулася відмова від поняття істини, його замінили поняттям прогресу»[1, с.116]. Ще у середині XVIII ст. французькі ідеологи Просвітництва проголосили спільною метою розвитку всього людства прогрес, спрямований на підкорення людині сил природи за допомогою науки. Французький філософ та економіст Ж.-А. де Кондорсе у своїй праці «Ескіз історичної картини прогресу людського духу» обґрунтував, що історичний прогрес не має меж, а людині властива здатність до безмежного вдосконалення на основі розвитку освіти, науки і техніки. Таким чином, обґрунтування ідеалів Просвітництва базувалося на переконанні, що не лише матеріально-економічна, соціально-політична, але і духовна та моральна еволюція людства передуває у прямій залежності від прогресу розуму, який сприймався як розвиток науки, техніки, освіти та мистецтв.

Вважаючи, що прогрес розуму дійшов такого ступеню, що шлях до досягнення справедливого світового порядку вже відкритий, ідеологи Просвітництва проголосили, що на основі ліберальних цінностей можна створити дійсно нову цивілізацію. Вони наполягали, що для реалізації цінностей лібералізму необхідно назавжди позбутися формальної нерівності між людьми, знищити кайдани їхньої несвободи, розкріпачити людський дух, дати простір для розвитку індустрії, наук і мистецтв, забезпечити людям рівність у використанні їхніх природних прав [2, с.469].

Таким чином, спираючись на сприйняття світу як побудованого на розумно-логічних засадах і розглядаючи процес набуття знань як необхідну передумову морального вдосконалення людства та покращення економічних та соціальних умов його існування, ідеологи Просвітництва обґруntовували, що прогрес у науці та техніці неминуче призведе до економічної, соціальної та духовної досконалості суспільства. На цих підставах вони висунули єдиний, універсальний для всього світу модернізаційний проект перетворення суспільства і звільнення людини через розвиток освіти, науки та

техніки. Провідною ідеологією, яка забезпечувала розробку і практичну реалізацію цього модернізаційного проекту, призначеного для розвитку всього людства, стала ідеологія лібералізму. Віра у безмежні можливості прогресу, яка втілювала у собі ідеали Просвітництва, була сприйнята ідеологами класичного лібералізму і закладена в основу їхнього розуміння історичних шляхів звільнення і розвитку всього людства. Найбільш ґрунтовно принципи класичного лібералізму у сфері економіки виразив його найвидатніший представник А.Сміт, який вважав, що максимізація свободи кожного окремого господарського суб'єкта найкращим чином забезпечує загальний добробут суспільства за умов мінімального державного втручання в економіку. «Теоретична ворожість лібералізму до держави настільки суттєва, - зазначає відомий американський соціолог та економіст І.Валлерстайн, - що більша частина авторів вважає визначальною характеристикою лібералізму його роль нічного вартівника доктрини держави» [3, с.99].

Висунутий класичним лібералізмом універсальний проект модернізації суспільного життя базувався на принципі технократичного оптимізму, згідно з яким передбачалося забезпечити свободу людини у масштабі всього світу на основі підкорення природи через впровадження досягнень науково-технічного прогресу та новітніх технологій. Таким чином, за висловом І.Валлерстайна, лібералізм поєднав «сучасність технології», яка передбачала безмежність технологічного прогресу і безперервність новаторської діяльності, з «сучасністю звільнення», яка втілювала традиційні цінності класичного лібералізму. При цьому для епохи Просвітництва притаманна була віра «у тотожність сучасності технології та сучасності звільнення»[3, с.127], яка спиралася на гуманістичні ідеали класичного лібералізму: суверенітет народу, егалітаризм, універсалізм прогресу. Саме ці ідеали визначають кredo лібералізму, яке його відомий прибічник Л. фон Мізес сформулював у такий спосіб: «Лібералізм є політикою, що проводиться в інтересах не будь-якої певної групи, а всього людства»[4, с.18].

Проте в останній третині ХХ століття даний універсальний проект класичного лібералізму, який обґрутував можливість досягнення спільногомайбутнього для всього людства на основі впровадження науково-технічного прогресу, був відкинутий. Цей проект модерну, що об'єднав сучасність технології з сучасністю звільнення людини, виявився життєздатним лише за наявності необхідної передумови: безмежності природних ресурсів і безкоштовності екологічних благ [5, с.472]. Практична реалізація цього проекту на Заході сприяла формуванню сучасної технократичної цивілізації з настільки високим рівнем споживацького спрямування, що вкрай загострилися та перетворилися на глобальні проблеми екологічної та ресурсної безпеки. Необхідність спільногорозв'язання цих надзвичайно важливих проблем, які почали загрожувати самому існуванню людства, стала однією з провідних причин, що зумовили прискорення економічної глобалізації наприкінці 60-х років ХХ сторіччя. У книзі «Перша глобальна революція» А.Кінга і Б.Шнайдера, яка вийшла у світ під егідою відомого Римського клубу, зазначається, що початком «глобальної революції» слід вважати 1968 рік [6, с.199]. У цей період Римський клуб висунув концепцію нульового зростання для розвинутих економік світу з метою запобігання екологічного та

ресурсного колапсу на планеті. Перші дві доповіді Римському клубу – доповідь Д.Медоуза «Границі зростання» і доповідь Месаровича-Пестеля «Людство на роздоріжжі» переконували у неминучій загибелі світу поза механізму світового контролю за зростанням і розвитком та попереджували про неможливість для всіх країн наслідувати приклад розвинутих країн. Попри те, що пізніше концепція нульового зростання для розвинутих економік була відкинута, підходи, що містилися у вказаних доповідях, стали пропонуватися світу ще більш наполегливо. Так, організація Зеленого хреста на чолі з М.Горбачовим на всесвітній конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 році вже жорстко попередила країни, що світ не спроможний витримати повторення бідними державами досвіду розвинутих економік [6, с.200-201].

У процесі подальшого розгортання «глобальної революції» у 80-90-тих роках ХХ ст. сучасний лібералізм втрачає притаманні класичному лібералізму визначені високим гуманістичним потенціалом Просвітництва шляхетні риси, які втілилися у створенні ним універсального проекту загальнолюдського майбутнього, «висуваючи на зміну ідеалам Просвітництва – суверенітету народу, рівності, універсалізації прогресу, новий всесвітній ідеологічний проект. Ім'я нової ідеології – глобалізм...»[6, с.198-199].

Зрозуміло, що глобалізація в аспекті об'єктивного зближення економік різних країн світу є надзвичайно складним, суперечливим, вкрай неоднозначним і багатоплановим процесом. Проте створена на Заході ідеологія глобалізму спрощує цей процес зведенням його до «гомогенізації», охоплення всього світу західною моделлю розвитку. Так, Ф.Уебстер у книзі, присвяченій аналізу теорій, які вважалися основою глобальної «інформаційної» економіки, зазначав: «Хоча глобалізація – це виключно складний феномен, вона зводиться переважно до того, що весь світ вишикується у відповідності до західної моделі»[7, с.366]. Звісно, що за умов сучасної глобальної екологічної та ресурсної кризи це аж ніяк не означає, що західна модель економічного розвитку з її високими споживацькими стандартами та рівнем життя пропонується як зразок для наслідування іншим країнам, які не належать до західної цивілізації. Поширення у 90-тих роках ХХ ст. ідеологія глобалізму розглядала глобалізацію як процес пристосування незахідного світу до інтересів Заходу і передусім США. Це було зумовлено перш за все тим, що після руйнації СРСР, коли виникли умови для створення однополярного світопорядку, на абсолютне домінування у якому претендували США, в американському соціумі, його економічній і політичній думці стали переважати переконання, що саме США мають «найбільші шанси примусити весь світ поводитися за їхніми правилами», що сьогодні «Америка домінує у світі: все вирішують її міць, її культура й її долар та її ВМС»[7, с.366, 367]. Відповідно до цього глобалізація розглядалася як «тріумф США як провідної капіталістичної держави, і неминучим наслідком цього тріумфу стала певна «гомогенізація» всього іншого світу. Світ втрачає свою різномірність, пристосовуючись до Америки»[7, с.367].

В основі подібного тлумачення процесу глобалізації лежить намагання ідеологів глобалізму видати свої особливі національні інтереси, які дуже часто гостро суперечать інтересам інших країн, за загальнолюдські інтереси, за втілення певного

універсального, майже морально-етичного канону. Такий підхід фактично розриває зв'язки з принципами класичного лібералізму, справедливо сприймається іншим світом як деградація останніх, веде до розчарування незахідного світу у західних цінностях, які традиційно ототожнювалися з цінностями лібералізму. Як підкреслив академік В.М.Геєць, «... американська модель соціального розвитку в теперішньому її вигляді не відповідає історичним принципам лібералізму, дискредитує всю систему західних цінностей і загрожує стабільності світових процесів»[8, с.562].

Зрозуміло, що в процесі глобалізації все більшого значення набувають загальні інтереси всього людства. Проте рушайною силою цих процесів виступають передусім найсильніші країни та їхні об'єднання, які економічно і політично домінують у світі. В ході розгортання сучасної глобалізації все більше зростає роль свідомого регулювання світових господарських відносин з боку саме цих провідних центрів впливу. Всупереч з тим, що за умов сучасної глобалізації, як зазначалося вище, єдиний проект економічного розвитку всього людства, побудований на ліберальних принципах егалітарності та універсалізму, був відкинутий, в процесі сучасного «глобального управління» продовжувалося активне використання традиційної риторики класичних ліберальних цінностей рівності та свободи для всього світу. При цьому проголошені цінності лібералізму все більше набувають якості не реальних орієнтирів побудови рівноправних і справедливих світових господарських зв'язків, а скоріше своєрідного інформаційного знаряддя, який використовується провідними суб'єктами «глобального управління» для приховування протекціоністського характеру економічної політики, спрямованої на захист інтересів найбільш розвинутих країн світу.

Це призводить до того, що «...у процесах глобалізації нині проглядаються достатньо тривожні тенденції щодо посилення протекціонізму, що обмежують ліберальні, перш за все торгові стосунки, негативно впливаючи на економічне зростання»[8, с.465]. При цьому протекціоністська політика, яку застосовують розвинуті країни, має переважно вибірковий характер, спрямовується в першу чергу проти країн, що розвиваються. Так, якщо середні тарифи на імпорт європейської продукції в США становлять лише 2% від вартості, то стосовно продукції з деяких країн, що розвиваються, вони виявляються у двадцять разіввищими. Існують також певні утиснення інтересів країн, що розвиваються, в питаннях надання аграрних субсидій, зняття торгових бар'єрів, правил інвестування тощо [8, с.468-469]. Ще більш яскраво така позиція розвинутих країн виявляється у проведенні ними блокування передачі менш розвинутим країнам сучасних технологій, спрямованого на закріплення існуючого технологічного панування у світі. Внаслідок подібних процесів, як зазначив В.М.Геєць, «...сучасний глобальний економічний порядок створює реальну загрозу перетворення економічних систем периферейних країн у безвихідні, позбавлені потенціалу розвитку» [8, с.307]. Визначальною причиною цього є те, що «... замість пошуку урівноважування інтересів насправді реалізується ідеологія гегемонії та власного прагматизму, яка підтримується країнами, що претендують на роль такого гегемона»[8, с.496]. При збереженні таких тенденцій у подальшому розгортанні економічної глобалізації, як визначив відомий

американський економіст Дж.Стігліц, вона не лише не забезпечуватиме економічний розвиток, а навпаки і надалі посилюватиме бідність, нестабільність світової економіки і розчарування у глобалізації [9, с.285].

Для подолання цих тривожних тенденцій сучасної глобалізації потрібні зміни існуючої ідеології глобалізму, яка була закладена у розвиток глобалізації наприкінці ХХ- на початку ХХІ ст. Необхідно також визначити ті організаційні форми, конкретні інститути глобалізованого світу, через які, на думку І.Валлерстайна, «нарешті зможе виразитися звільнення людства. Ми пережили його уявне вираження у нашій існуючій світовій системі, в якій ліберальна ідеологія намагалася переконати нас у реальності, проти якої ліберали на ділі боролися – реальності зростаючої рівності і демократії»[3, с.140]. Тобто у свідомому управлінні сучасним процесами глобалізації необхідно повернутися до гуманістичних принципів класичного лібералізму: рівності, свободи, універсалізації прогресу і, зокрема, економічного розвитку для всього людства. Це можливо здійснити на основі пошуку нових, альтернативних сучасним шляхів світового розвитку, «переформатування глобальних інтересів, формування післяамериканського перевлаштування світу з виходом на арену нових глобальних об'єднань...»[8, с.278]. Пошук цих нових підходів до створення моделі майбутнього розвитку світової економіки яскраво проявився на останньому саміті Групи 20 розвинутих країн, на якому був розроблений Сеульський консенсус, суттєво відмінний від Вашингтонського консенсусу. Сеульський консенсус, який передбачає спрямування розвитку світової економіки на забезпечення всеохоплюючого, спільного зростання, заснований на розробки сучасної стратегії розвитку важливі гуманістичні принципи, зокрема, принцип глобального партнерства, що означає залучення країн, що розвиваються, як рівноправних партнерів, національні інтереси яких враховуються у глобальному розвитку.

Література:

1. Ратцингер Й.(Бенедикт XVI). Ценности в эпоху перемен. О соответствии вызовам времени. – М., 2007
2. Див. Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества: Научное издание. – М., 1998
3. Валлерстайн И. После либерализма. – М., 2003
4. Мизес Л. Либерализм в классической традиции. – М., 2001
5. Панарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире. – М., 2003
6. Нарочницкая Н.А. Русский мир. – СПб., 2008
7. Уебстер Ф. Теории информационного общества. – М., 2004
8. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.,2009
9. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М., 2003

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА В РЕАЛІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

У статті аналізується екологічна складова в реалізації євроінтеграційної стратегії України; визначено напрямки формування екологічного бізнесу в Україні та її входження в міжнародну систему еколого-економічного співробітництва.

Ecological aspects of European integration of Ukraine have been the main object of analysis in this article. In the additional, the strategical ways of Ukrainian ecological business formation and its integration to the international system of ecologically-economical cooperation have been also investigated in details.

Ключові слова: екологічний бізнес, еколого-економічне співробітництво, «озеленення економіки», «чиста енергетика», енергетична безпека.

Keywords: ecological business, ecologically-economical cooperation, "green economy", "green/clean energy", energy security.

В ХХІ сторіччі суспільний, економічний, науково-технічний прогрес і збереження самого людства неможливе без їх екологізації. Можливості природи справлятися з наслідками людської діяльності перевищені на 25-30%, а екологічний борг людства оцінюється в чотири тріль. дол. [2, с. 208].

Екологія поступово інтегрується в економічні стратегії усіх рівнів - від фірмового до глобального. Направленість на якісно новий етап розвитку підкріплюється нестандартно оперативним прийняттям на міжнародному, національному і фірмовому рівнях зобов'язань реалізації екологічної політики і виділення коштів для неї.

Дослідженню проблем екологізації виробництва, формуванню "зеленої економіки", державному регулюванню цих процесів, присвячена велика кількість наукових праць такими вченими як: Андреєва Н., Веклич О., Волошин В., Ігнатенко М., Євтушевський В., Корчагіна Т., Колотило Д., Мельник Л., Піскулова Н., Сельський В., Харічков С. та ін.

Разом з тим стратегія інтеграції України в європростір вимагає дослідження актуальних аспектів зміни практики господарювання в напрямку європейських екологічних стандартів, можливостей доступу України до світових екологічних інвестицій, розмір яких щорічно зростає. "Європейський Союз зацікавлений в екологічно безпечній Україні, де склалася надзвичайно важка екологічна ситуація. Україна є однією з найбільш неблагополучних в екологічному відношенні країн Європи" [1, с. 28.] і цей факт змушує європейські країни шукати співпраці з Україною, витрачати власні кошти на модернізацію економіки України для забезпечення власної екологічної безпеки.

Екологічна складова вже давно зайняла чільне місце не лише як предмет політичних переговорів та міжнародного співробітництва, а й як відповідний напрямок бізнес-діяльності. Існування різноманітних міжнародних програм, проектів та постанов в даній сфері здійснюють прямий або опосередкований вплив на ведення бізнесу.

Активні дії України, пов'язані з процесами євроінтеграції, а також участь у реалізації значної кількості дво- та багатосторонніх проектів у даній сфері, зобов'язують Україну все активніше враховувати екологічні аспекти як в процесі реалізації державної політики, так і в процесі ведення господарської діяльності суб'єктами національного бізнесу.

Членство України в 44 міжнародних конвенціях та організаціях (зокрема, Україна є стороною 20 міжнародних природоохоронних конвенцій, 3 протоколів, 3 міжнародних угод та Всесвітньої стратегії збереження біологічного та ландшафтного різноманіття), підписання Кіотського протоколу, на перший погляд свідчать про активну позицію нашої держави в процесах екологізації бізнесу і, що найголовніше, у вирішенні першочергових глобальних проблем, тісно пов'язаних з незворотними процесами зміни клімату і т.п. Однак, оцінюючи реальну ситуацію, можна виокремити декілька характерних рис «екологізації бізнес-діяльності» та пріоритетних завдань вирішення даних проблем в Україні, зокрема:

~ досить низький рівень усвідомлення необхідності врахування екологічних чинників з боку представників державної влади, бізнес-структур та населення;

~ участь України у міжнародних конвенціях зазвичай зводиться до ведення переговорів та консультацій, оминаючи практичні аспекти екологічної проблематики. Світова спільнота останнім часом все частіше вимагає від України вже навіть не реальних дій, а, принаймні, суспільного усвідомлення існуючих проблем та необхідності їх вирішення в найближчій перспективі;

~ для України, яка має родючі землі та дешеву робочу силу, є досить перспективною участь у виробленні екологічно безпечних продуктів харчування. Однак, відсутність чіткої державної програми, сильних фермерських господарств, які б могли займатися, орієнтуючись на експорт, вирощуванням даних видів продуктів, а також відсутність зацікавленості іноземних контрагентів у здійсненні інвестицій під реалізацію подібних проектів, зводить роль нашої держави до ринку реалізації екологічно небезпечних продуктів;

~ будучи стороною Кіотського протоколу, Україна могла би розраховувати на основні економічні вигоди вигляді продажу квот на викиди «парникових газів», але після ряду гучних справ в найближчому майбутньому навряд чи вигоди від даного напрямку міжнародного співробітництва будуть занадто високими;

~ недосконалість екологічного законодавства України гальмує реалізацію значної кількості проектів у сфері впровадження екологічно безпечних технологій. Наразі, прийнято Стратегію національної екологічної політики до 2020 року, але переважна кількість законопроектів знаходиться лише на стадії розробки і навіть неподані до розгляду відповідними профільними комітетами та комісіями Верховної Ради України, серед них: Екологічна доктрина України, Екологічний кодекс, Закон про Український фонд екологічних інвестицій тощо;

~ використання альтернативних джерел енергії, виробництво яких могло б відбуватись на території України, зважаючи на значні водні та земельні ресурси, мало

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

б позитивні ефекти як для екологічного стану України та даного Європейського регіону, так і економічний ефект завдяки можливості вирішення нагальної потреби у реструктуризації застарілого енергетичного сектору вітчизняної економіки;

~ реалізація екологічної складової внутрішньокорпоративних програм соціальної відповідальності, таких поширеніших серед компаній Західної Європи та США, залишається для вітчизняного бізнесу непотрібним затратним елементом;

~ основними факторами деградації природного середовища в Україні є переважання ресурсовидобувних і ресурсоємких галузей в структурі економіки, низькі рентні платежі за користування природними ресурсами та нецільове їх використання, різке послаблення управлінських і, перш за все, контрольних функцій держави в галузі охорони природного середовища.

На сьогоднішній день світова спільнота активно вирішує проблеми, що виникли внаслідок економічної та фінансової кризи 2008 року. Однак не менш важливими є екологічна та кліматична криза, що загрожує зміною клімату з глобальним підвищеннем температури, а також ресурсна та енергетична криза, спричинена вичерпанням світових запасів газу, нафти, урану та вугілля (за прогнозами, запаси нафти та газу вичерпаються до 2040 року, урану – 2050, вугілля – 2105 року).

Актуальним, напередодні Всесвітнього саміту зі стійкого розвитку «Rio плюс 20», проведення якого заплановано наступного 2012 року в Ріо-де-Жанейро, є розробка і прийняття державного курсу «озеленення економіки», визнаного, за результатами міжнародної конференції «Зелена економіка – європейський вибір України», найперспективнішим та максимально економічно вигідним на сучасному етапі.

Ідея «озеленення економіки» полягає в розробці та здійсненні масових державних інвестиційних програм, спрямованих на докорінну перебудову структури української економіки. Основними об'єктами інвестування виступатимуть такі галузі економіки: енергетика, транспорт, будівництво (саме дані галузі є споживачами 30-40% енергії та "виробниками" майже 50% вуглекислого газу) та виробництво сталі, алюмінію, цементу та паперу. Окрім того, потенційно вигідними об'єктами інвестування можуть виступати сучасні системи передачі енергії, які необхідно трансформувати, впроваджуючи, так звані, розумні системи передачі енергії, реформування транспортної інфраструктури та розвиток громадського транспорту в містах, утилізація й вторинне використання ресурсів, підтримка наявних екосистем як чинника відтворення родючості земельних ресурсів.

Головним напрямком інвестицій має стати підтримка новітніх технологій та інновацій у сфері відновлювальних джерел енергії та підвищення енергоefективності. В грудні 2008р. на саміті ЄС в Брюселі було прийняте рішення про підвищення енергоefективності до 2020р. на 20%, на 20% збільшити споживання енергії з відновлювальних джерел і на 20% зменшити викиди вуглекислого газу (цілі «20-20-20») [2, с.30].

Одним з найбільш нагальних та складних завдань побудови «зеленої економіки» для України є реформування сфери енергетики як ключової галузі світової економіки

та найпроблемнішої – для вітчизняної. Основна проблема вітчизняної енергетики – застарілі технології, а звідси – цілий ряд негативних наслідків – забруднення навколошнього середовища, низька ефективність галузі, втрата позицій експортера та транзитера даних ресурсів, тощо.

Світові інвестиції в «чисту енергетику» збільшились протягом трьох останніх років в два рази. Лідерами інвестицій у відновлювальну енергетику є, наразі, Китай, США, Великобританія, Іспанія, щорічні обсяги інвестицій яких коливаються від 8 до 2,5 млрд. дол. США. На сьогодні інвестиції у відновлювальну енергетику навіть перевищують обсяги інвестицій у створення традиційних енергопотужностей. За останні роки щорічні показники приросту виробництва сонячної енергії у світі в середньому оцінювались у 60%, вітрової – 27%, біоетанолу – 20%. Динаміка настільки інтенсивна, що вже 2010 року нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії, за оцінками експертів, посіли у виробництві енергії друге місце у світі після вугілля. Європарламент зобов'язав країни ЄС довести використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії до 20% загального обсягу їхнього енергоринку, більшість країн світу задекларували досягти до 2020 року в середньому 15-25%. Деякі країни вже сьогодні перевищили взяті на себе зобов'язання (зокрема, лише вітроенергетика в Данії забезпечує 25% національного споживання енергії, 20-25% енергії виробляють з біомаси Фінляндія та Швеція [3, с. 5]. Швеція заявила про намір до 2020р. відмовитися від використання нафти в якості джерела енергії.

Жорсткі вимоги до забезпечення енергетичної незалежності, охорони навколошнього природного середовища, підтримка, дотації і пільги від урядів цих країн та міжнародних організацій є основними рушійними силами активного вирішення нагальних енергетичних та екологічних проблем.

В Україні виробництво енергії з «чистих» джерел, навіть з урахуванням великих гідроелектростанцій, у 2010 році становило лише 7% усієї виробленої в країні електроенергії. Частка ж альтернативної енергії становить лише 2%. Недостатня кількість ГЕС, слабка потужність вітчизняних вітроелектростанцій, обмежене використання енергії сонця, біомаси, геотермальної енергії та інших відновлювальних джерел – реалії вітчизняної енергетичної галузі [4, с. 10].

У більшості країн світу, і, зокрема, в країнах Західної Європи, стимулом для виробництва і використання альтернативних видів енергії став «зелений тариф». Загалом на сьогодні у тій чи іншій формі діють «зелені тарифи» в 41 країні світу, в тому числі й більшості країн ЄС, Канаді, Китаї, Ізраїлі та Австралії. У Великобританії, Бельгії, Болгарії, Італії, Польщі, Румунії та Швеції виробники енергії з альтернативних джерел отримують «зелені сертифікати», з допомогою яких держава забезпечує їм однакову дохідність, незалежно від виду використованого нетрадиційного або відновлювального джерела енергії. У Великобританії використовують «відновлювальні облігації», які змушують торговців електроенергією купувати певну кількість «чистої» електроенергії задля уникнення великих штрафів. Закупівельні ліміти планується встановити на рівні 15,4% у 2015 році, що у 2,5 рази перевищує показники 2006 року. У

ряді країн, наприклад, Чехії, виробники «чистої» електроенергії звільняються від сплати податку на додану вартість, а в Нідерландах, Франції та Швеції споживачі всіх видів «чистої» електроенергії звільняються від сплати екологічних податків. Деякі уряди виділяють прямі гранти (в США у 2009-2010 рр. прямі гранти на проекти нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії становили майже 17 млрд. дол.). Німеччина також активно субсидує власних виробників обладнання, зокрема виробників сонячних батарей та кремнієвих пластин [4, с. 10].

Ставки на «зелений тариф» робить і вітчизняний уряд. Законодавче визначення «зеленого тарифу» як форми прямого заохочення виробників «зеленої» енергії через її покупку за вищими тарифами з'явилася ще у 1997 році, однак механізм його функціонування був прописаний Верховною Радою лише 2009 року. Його розмір розраховується за формулою з окремими коефіцієнтами для кожного з чотирьох основних джерел «зеленої енергії» - вітру, сонця, біomasи та води. Окрім дії тарифу, інвесторів, готових вкладати кошти в нову енергетику, звільнити від ввізних мит і на певний період – від податку на прибуток при виготовленні обладнання на українських підприємствах. У майбутньому з метою розширення дії даного тарифу планується можливість продажу «зеленої електроенергії» за пільговими тарифами безпосередньо споживачам, але наразі чіткого механізму та стимулів щодо цього не існує.

Першочерговою причиною необхідності «озеленення» енергетики є кризовий її стан. Як відомо, на сьогодні в Україні основу сучасної електроенергетики складають теплові та атомні електростанції, на які припадає 49% та 44% виробництва електроенергії відповідно. Більшість теплових електростанцій України споруджена в 1950-70 рр., гарантійний строк експлуатації яких становить 40 років. Границя термін експлуатації атомних електростанцій – 20 років, однак деякі з них повинні бути закриті вже до 2015 року. Ліквідація АЕС після її закриття – досить довгий та затратний процес, а головне подібний досвід відсутній у будь-якої країни світу. До того ж, ТЕС та АЕС є великими забруднювачами навколошнього середовища. Держава та підприємства не мають коштів, необхідних для модернізації цієї галузі. Єдина можливість вирішення проблеми, що склалась, є залучення іноземних інвестицій задля відновлення всієї енергетичної системи держави. Однак, відсутність комплексного законодавства, чіткої стратегії уряду щодо розвитку даної сфери, а також політична нестабільність у державі, не сприяють активізації залучення інвестицій. Цікавим для інвесторів залишається майже недоторкана сфера використання відновлювальних джерел енергії на території України.

За даними Європейської вітроенергетичної асоціації, найбільші обсяги коштів вкладаються у будівництво електроенергетичних потужностей, що базуються на використанні вітру та сонця. «Вугільні» потужності, в переважній більшості випадків, навпаки – виводяться з експлуатації. Це пов'язано, насамперед, з тим, що такі джерела енергії як вітер та сонце не перебувають під впливом політичних факторів – дані джерела неможливо, а ні відібрати, а ні перекрити, а ні збільшити їх ціну – це зменшує політичний ризик інвестиційної діяльності. До того ж, навіть за умов

властивого Україні низького рівня усвідомлення суспільством актуальності питань екологічної безпеки, «чиста енергетика» підсвідомо сприймається населенням позитивно, що усуває можливість виникнення соціальних протестів та позитивно впливає на формування споживчого попиту даного продукту. З урахуванням зростаючих цін на нафту та газ, низької продуктивності використання вугілля, зношеннем потужностей АЕС та високою затратністю ТЕС відновлювальні джерела енергії набувають максимальної кількості конкурентних переваг. Саме тому використання відновлювальних джерел енергії є для України альтернативним, перспективним, вигідним і чи не єдиним способом реформування даної галузі. Водночас це допоможе Україні у вирішенні ще однієї нагальної проблеми – наближення до встановлених Євросоюзом показників екологічної безпеки, таких необхідних та бажаних в світлі євроінтеграційних процесів.

Недавно ЮНЕП висунула ініціативу “зеленої економіки” з метою надання допомоги країнам в екологізації господарства шляхом його реструктуризації за рахунок впровадження екологічно чистих технологій, включаючи відновлювальні джерела енергії та управління відходами. З 2,5 трлн.дол., призначених для стимулювання виходу світової економіки з фінансово-економічної кризи, 750 млрд. дол. передбачається інвестувати в створення “зеленої економіки” [6]. Україна має необхідність і можливість отримати частку цих інвестицій, так як екологічна безпека Європи неможлива без екологічної безпеки України.

Наразі найбільш близький до практичної реалізації подібних кроків Національний проект «Енергія природи», найбільш перспективними напрямками в якому визнані сонячна та вітрова енергія. Реалізація даного проекту фактично не потребує від України додаткових фінансових ресурсів. Привабливим для іноземних інвесторів є наявність в Україні значного, але практично не освоєного сонячного та вітрового потенціалу, достатні земельні площи, розгалужена електрична мережа, «зелені тарифи» на електроенергію з «чистих» джерел, тощо. Але перешкодою для цього є досить високий рівень бюрократизації процесу отримання дозволів на будівництво відповідних об'єктів.

Не менш перспективним напрямком екологічного бізнесу для України є реалізація екологічно безпечних продуктів харчування, що вирощується за «органічною технологією» (без застосування пестицидів, на ґрунті з природними процесами накопичення гумусу, без обробки консервантів, гормонів та антибіотиків). Попит на подібні продукти харчування постійно зростає, зокрема основними її споживачами є країни Північної Америки, Західної Європи (97 % продаж), Японії та Австралії. За умови наявності великої кількості якісних земельних ресурсів та незначними обсягами використання будь-яких хімічних «стимуляторів врожайності» Україна є досить перспективним учасником даного ринку.

Розвиток органічного сільського господарства дозволяє виробляти екологічно безпечні продукти і, одночасно, зберігати та відновлювати біологічне різноманіття агроекосистеми, що переконливо демонструє сумісність виробничих потреб

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

супільства та природоохоронних заходів. Основними виробниками екологічно безпечної сільськогосподарської продукції наразі є Австралія, Аргентина, Німеччина та Італія.

Поряд з екологічно чистими видами сільськогосподарської продукції, попит на яку динамічно зростає, у світовій комерційній практиці реалізується генетично модифікована продукція, яка характеризується, в першу чергу, відносно низькою (на 40-60 %) ціною порівняно з екологічно безпечним виробництвом. Основними виробниками такої продукції є США, Аргентина, Канада, Бразилія та Китай. Віддалені наслідки споживання трансгенної продукції на здоров'я людини та на природні екосистеми науково до кінця не досліджені.

Основною перепоною для України як для потенційного виробника та експортера екологічно чистої продукції є відсутнія законодавча база з даного питання, а також недостатній механізм контролю якості продукції, необхідний для світового визнання вітчизняного товару зі знаком «Біо». З точки зору формування споживчого ринку Україна не становить інтересу для зарубіжних інвесторів через несформовану етико-психологічну позицію населення щодо біо-продукції та низький рівень доходів, що знижує їх купівельну спроможність.

Одним з важливих напрямків екологічного бізнесу є розробка енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництво екологічно безпечного устаткування, контрольно-вимірювальних пристріїв та впровадження їх у виробництво. Зростаючий попит на очисне устаткування спостерігається у переважній більшості економічно розвинутих країн.

В Україні існує велика кількість незапатентованих винаходів у сфері «зеленого» господарювання, які, при умові відповідної державної політики, можуть бути запатентовані і використані як експортний потенціал країни.

Найактуальніша економічна і екологічна проблема України – це утилізація виробничих та побутових відходів. Існує декілька варіантів роботи зі сміттям: перший - спалювання. Але цей метод супроводжується викидами в атмосферу надзвичайно токсичних димових газів, шлаків, попелу, які також містять шкідливі речовини. В ЄС спеціальною директивою заборонили використання сміттєспалювальних заводів з традиційною методикою утилізації сміття. А в Японії, де існують сміттєспалювальні заводи закритого типу, на яких застосовують плазмовий метод, за якого температура спалювання складає 3000градусів. Внаслідок дії такої температури сміття розкладається на технічну воду, металеву крихту, матеріал для будівництва і газ, який використовується для опалювання. Заводи закритого типу з такою технологією екологічно безпечні, але надзвичайно дорогі. Наразі уряд України планує позичити у Світового банку 100 млн. дол. для будівництва сміттєпереробних заводів.

Другий спосіб утилізації відходів-переробка, з виготовленням товарів, які придатні для повторного використання. Але такий спосіб переробки сміття вимагає негайних зусиль, щодо навчання, виховання, мотивації населення до роботи з сортуванням побутових відходів. В Україні щороку накопичується близько 50 млн. кубометрів

відходів, які складуються на 50 тисячах звалищ і полігонів, які перетворилися в зону екологічного лиха. Загалом в Україні переробляється два відсотки сміття, а в ЄС цей показник наближається до 95 відсотків. У США галузь з рециркуляції відходів щорічно приносить 236 млрд. дол. доходів і забезпечує зайнятість 1 млн. чоловік [5, с.19].

Перехід європейських країн до безвідхідних технологій приведе до введення цими країнами обмежень на імпорт товарів, послуг, технологій з високим рівнем викидів шкідливих речовин, а це стане бар'єром для експорту товарів і послуг з України. Згідно законодавства Євросоюзу, яке вступає в силу з 1 січня 2012 року, передбачено усім авіакомпаніям, які літають в країні ЄС, різко скоротити об'єм викидів в атмосферу вуглекислого газу. Проти порушників будуть застосовуватися штрафні санкції і заборона на польоти в Європу.

В ЄС прийнятті жорсткі стандарти якості пального для автомобілів: Євро 5 і вже готовиться введення нових стандартів Євро 6 для вантажних автомобілів, що перекриє можливість використання українського автотранспорту для перевезень Європою, в разі відсутності з боку українських перевізників відповідних заходів адаптації до цих вимог.

Таким чином, можна зробити висновок, що екологізація бізнесу є об'єктивною реальністю та складовою сучасного міжнародного бізнесу, що активно розвивається під впливом цілого ряду чинників, зокрема загострення глобальних кліматичних проблем, зростання світових цін на продовольство, розширення сфери дії міжнародних конвенцій та двосторонніх угод тощо. Окрім того, продаж екологічних продуктів та надання екологічних послуг є перспективною та прибутковою справою. Україна не може залишатися останньою даних процесів. Лише активна політика країни може забезпечити стійкі позиції України та вітчизняних бізнесменів у сфері "зеленої економіки", а основне – є запорукою реалізації природоохоронної стратегії, спрямованої на побудову «здорового», необхідного для подальшого стійкого розвитку суспільства.

Література:

1. Кордон М.В. Європейська та євроатлантична інтеграція України. – К.: Центр навч. літератури.-2010.-172с.
2. Пискулова Н.А. Влияние экологического фактора на мировое экономическое развитие. // Вестник МГИМО.-2010. №6, с.208-214. 3.Старостин А. Украина не нужны европейские миллиарды. // «Комментарии». -2011. –№6.
4. Святенко А., Власов В. Отнимати свою часть из «зеленого пирога» // «Дзеркало тижня», 2010. – с.10.
5. Харічков С., Андрєєва Н. “Зелені інвестиції” як катализатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження.-Економіст. – 2010. №12, с.16-21.
6. Проект ЮНЕП «Зелена економіка» // Режим доступу: <http://www.unep.org/greenconomy/GlobalGreenNewDeal/tbid/1371/language/enUS/Default.aspx>

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Статтю присвячено проблемам уdosконалення методичного, модельного та прикладного рівнів реалізації проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі технології інтелектуального аналізу даних. Визначено відповідні напрями інформаційної підтримки випереджаючого управління підприємством з запусканням інструментарію сучасних інформаційних систем і технологій.

The article is devoted to the problems of improvement methodical, model and applied levels of realization of proactive mechanism of business decisions making on the technology of intellectual data analysis. Appropriate directions of information support of proactive business operation with modern information systems and technologies tools are defined.

Ключові слова: проактивне управління, інтелектуальний аналіз даних, інформаційні системи, BI-технології.

Keywords: proactive management, intellectual data analysis, information systems, BI-technologies.

Сучасна практика менеджменту оперує досить широким спектром методів і інструментів, що дозволяють ефективно реалізовувати управління соціально-економічними системами. Проте швидкість, з якою відбуваються зміни у світі, їх неймовірна складність і тісний взаємозв'язок з усіма сферами життя людини, обумовлює необхідність постійного пошуку нових, ефективніших, відповідних вимогам сьогоднішнього дня теорій, методів і інструментів організації і управління економічною діяльністю.

Запобігання переходу системи у проблемний стан та оперативне реагування на проблемні ситуації, що локально виникають, залежить від ефективності організації процесу розпізнавання ситуацій, спроможності механізму прийняття рішень в стислі терміни виявити і оцінити характер проблем. Використання концепції проактивного управління в режимі реального часу забезпечує ранню діагностику проблемних ситуацій і реалізацію своєчасних заходів з їх запобігання [1].

Метою проактивного управління підприємством є формування здатності ефективно виконувати поточні і перспективні завдання, які виникають в процесі його функціонування, і наслідки яких забезпечують можливість майбутнього розвитку, стабільність досягнення ним конкурентних переваг, на основі інформації, отриманій шляхом моніторингу, збору, узагальнення і аналізу даних про поточне функціонування підприємства і зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

Сучасні інформаційні системи, що широко використовуються в усіх бізнес-сферах, дають змогу зберігати великі масиви даних про минуле і поточне функціонування підприємства та його оточення. Тому сьогодні, насамперед, постає задача

забезпечення доступу до великих об'ємів накопиченої інформації та видобування з цих масивів відомостей, необхідних для розв'язання завдань проактивного управління.

Моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень є складною міждисциплінарною задачею, розв'язання якої значно активізувалося із розвитком прикладних методів системного аналізу, штучного інтелекту, інформаційних технологій.

Основні результати зусиль науковців у даному напрямі привели до розробки низки методик випереджаючого управління, математичних моделей, здатних описати певні аспекти соціально-економічних явищ [2-5].

Потреба в новому інструментарії для моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень обумовлена нерозв'язуваністю низки важливих задач, перш за все, прогнозування процесів, пояснення явищ і прийняття рішень, коли класичними інструментами неможливо скористатись через складне переплетіння різномірних факторів, в тому числі соціально-психологічних. Нові і модернізовані статистичні методи, нові технології і інструменти індуктивної переробки інформації у поєднанні з потужністю сучасних комп'ютерів створили «плацдарм» для прориву на фронті емпірико-індуктивної методології і реалізувались у вигляді технології інтелектуального аналізу даних (ІАД).

Враховуючи обмеженість класичних методів, для розв'язання задач моделювання проактивного механізму прийняття управлінських рішень доцільно залучити технологію ІАД, яка здатна автоматично видобувати із даних нові нетривіальні знання у формі моделей, залежностей, законів тощо; передбачає повну автоматизацію побудови формалізованої моделі та має потужне організаційне та інформаційне забезпечення на рівні сучасних інформаційних систем і технологій.

Метою дослідження є удосконалення методичного, модельного та прикладного рівнів реалізації проактивного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві на базі інструментарію ІАД та визначення відповідних напрямів інформаційної підтримки випереджаючого управління з залученням сучасних інформаційних систем і технологій.

ІАД – це синтетична технологія, що поєднує в собі останні досягнення штучного інтелекту, чисельних математичних методів, статистики, евристичних підходів. Методи інтелектуального аналізу включають Data Mining, Text Mining, OLAP, Knowledge Discovery, Intelligent Analysis Data тощо [6-11]. Вибір технології ІАД в якості інструментарію моделювання механізмів проактивного управління ґрунтуються на таких її властивостях: здатності описувати багатофакторні залежності завдяки закладеним ітераційним механізмам підбору невідомих змінних; можливості врахування слабкоформалізованих параметрів; відсутності обмежень на кількість вхідних і вихідних параметрів; здатності відповідних моделей «пам'ятати» процеси, що мали місце в минулому; можливості «донавчання» моделі з появою нових даних часового ряду; допустимості різної розмірності вхідних параметрів, їх неоднорідності, гетерогенності, нестационарності; потужній підтримці для своєї реалізації з боку сучасних інформаційних систем і технологій.

Технологія інтелектуального аналізу, як і будь-який метод пізнання, має низку недоліків: потреба великого набору вхідних даних для успішного навчання; формування моделі у прихованій формі («чорна скринька»); значний відсоток помилкових результатів; використання спеціальної бази даних тощо. Протягом багатьох років триває полеміка між науковцями щодо переваг і недоліків методів інтелектуального аналізу, проте факти успішного використання технології в науково-технічній, економічній, соціальній сферах є вагомим підтвердженням життєздатності обраного підходу [8, 12]. Технологія знаходження нового знання не заміняє аналітиків чи менеджерів, а дає їм сучасний, могутній інструмент для поліпшення роботи, яку вони виконують.

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

Проактивне управління охоплює такі основні процеси: причинно-наслідковий аналіз, прийняття рішення, аналіз плану та огляд ситуації. Ці процеси класифіковані за часом (минуле, сучасне, майбутнє), кожний з них має свою спрямованість та містить послідовність кроків, а також набір прийомів, які можуть застосовуватись окремо і в певній послідовності. Всі розглядувані процеси взаємопов'язані [1].

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

Сучасний етап розвитку методів обробки і аналізу інформації дозволяє працювати з величими обсягами даних і проводити поглиблений аналіз даних, пов'язаних з проблемою. Сучасна аналітика поєднує потужність і складність, включаючи в себе статистику, профілювання, розпізнавання образів, поведінковий аналіз, аналіз часових рядів, прогнозне моделювання, візуалізацію, аналіз причинно-наслідкових зв'язків тощо. Використання апарату ІАД дає можливість удосконалити методику проактивного управління, забезпечуючи його основні процеси відповідними методами відкриття шаблонів, моделювання передбачень, аналізу аномалій [10].

Модельний рівень реалізації проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі інтелектуального аналізу даних передбачає синтез моделей ідентифікації зв'язків та ситуацій, візуальних електронних моделей, моделей прогнозування ситуації, оптимізаційних моделей прийняття рішень, сценарних моделей розвитку ситуації.

При цьому мова йде про використання наступних видів моделей:

- Моделі виділення кластерів ситуацій методом k-середніх (k-Means); класифікації набору образів з використанням дерев рішень та нейронних мереж;
- Моделі ідентифікації ситуації методом «найближчого сусіда», методом індукції правил, з використанням нейронних мереж, байесівських мереж, асоціацій, алгоритму обмеженого перебору;

- Моделі встановлення (д побудування) образів методом індукції правил, з використанням генетичних алгоритмів, нейронних мереж, програмних агентів, категоризованих графіків, піктографіків;
- Моделі прогнозування з використанням методів «найближчого сусіда», індукції правил, міркування за прецедентами, байесівських мереж, статистичних методів, асоціацій, нейронних мереж, дерев рішень, пошарового стиснення;
- Моделі оптимізації з використанням нейронних мереж, генетичних алгоритмів, дерев рішень, методу індукції правил;
- Моделі виявлення причинно-наслідкових зв'язків за допомогою агентів (кросstabуляція), байесівських мереж, еволюційного програмування, статистичних методів, редукції вибірки і маркування підгруп даних.

Прикладний рівень реалізації проактивного управління на базі ІАД визначається формалізацією основних його методичних і модельних конструкцій до рівня конкретних інформаційних технологій: сучасних BI-технологій; розвинення технології ситуаційних центрів [13], обладнаних всіма необхідними мультимедійними засобами, що забезпечують швидке та глибоке «занурення» керівника в ситуацію; колегіальних підходів до прийняття рішень.

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

Комп'ютерна підтримка проактивного механізму прийняття управлінських рішень має бути розв'язана за допомогою розподілу функцій між комп'ютером і менеджером, коли комп'ютеру відводиться допоміжна роль, роль «підтримки», а головна роль належить людині. Для того, щоб забезпечити найбільш ефективну допомогу штучного інтелекту управлінцю, потрібно подавати інформацію у вигляді, зручному для сприйняття людиною.

Серед засобів, що пропонуються сьогодні ринком інформаційних технологій з обробки та візуалізації даних для прийняття управлінських рішень, перспективними є аналітичні додатки і аналітичні бази, пов'язані з реалізацією технології інтелектуального підходу до управління бізнесом (Business Intelligence, BI) [5]. Виникнення технології BI дало старт новому поколінню інформаційно-аналітичних систем, до складу яких сьогодні включають різні інструменти ІАД (табл.1).

Велике значення для використання BI мають розробки аналітичних додатків, представлених у вигляді сервісу (Software as a Service, SaaS). Технології SaaS, Web 2.0 та низка інших входять до складу технології Cloud Computing (так званих «хмарних» обчислень, обчислень в Інтернеті). Значні перспективи відкриває розробка інструментів BI-технологій, представлених у вигляді гібридів додатків, коли аналітика впроваджується без повного перегляду існуючого програмного забезпечення.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Реалізувати аналітичні технології сьогодні мають можливість як великі, так і середні, і малі компанії. Доведення цієї тези пересвідчує огляд рішень для управління бізнесом компанії SAP (рис.1).

Для великих підприємств пропонується базове рішення SAP Business Suite, що включає системи оперативного контролю, планування і транзакцій ERP, CRM, SRM, SCM, PLM, та відповідні галузеві рішення. Подібний за функціональністю продукт для середніх компаній від SAP – SAP Business All-In-One, для малих компаній розроблене рішення SAP Business One. Використання даних продуктів дає можливість збирати необхідну інформацію для проактивного управління підприємством [15].

Таблиця 1. Функціонал інформаційних систем, здатних реалізовувати ІАД*

Функціональні компоненти ІАС	Компанії-виробники сучасних ІАС							
	Сховище даних	Бізнес-аналіз	Карти показників	Data Mining	Text Mining	Підтримка прийняття рішень	Інтеграція даних	ETL-технологія
IBM (вкл. Cognos, SPSS, Applix, Celequest, DataMirror, Adaytum, Frango, ILog, AptSoft)	x	x	x	x	x	x	x	x
Infor (вкл. Epiphany, Extensity, GEAC, MIS)	x	x	x	x		x		
ISoft				x			x	x
Megaputer				x	x			
Microsoft (вкл. FRx, Zoomix, ProClarity)	x	x	x	x				x
MicroStrategy	x	x		x		x		
Oracle (вкл Hyperion, BEA, Sunopsis, Haley)	x	x	x	x		x	x	x
RapidMiner				x	x	x		x
SAP (вкл. BusinessObjects, Cartesis, Fuzzy, OutlookSoft, Pilot Software, Armstrong Laing, FirstLogic, SRC Software)	x	x	x	x	x	x	x	x
SAS (вкл. DataFlux)	x	x	x	x	x	x	x	x
StatSoft		x		x	x	x		
Tibco (вкл. Insightful, Spotfire)		x		x		x	x	

*Складено автором за матеріалами [14]

Для підтримки ефективного управління стратегічним розвитком компанії та прийняття своєчасних об'єктивних управлінських рішень створене інтегроване середовище SAP SEM. Використання цього програмного продукту особливо ефективне в компаніях зі складною структурою та холдингах, що діють в умовах конкурентного ринку. Рішення складається з низки компонентів: планування і моделювання бізнесу SEM-BPS; монітору ефективності корпорації SEM-CPM, що відтворює систему збалансованих показників; бізнес-консолідації SEM-BCS тощо.

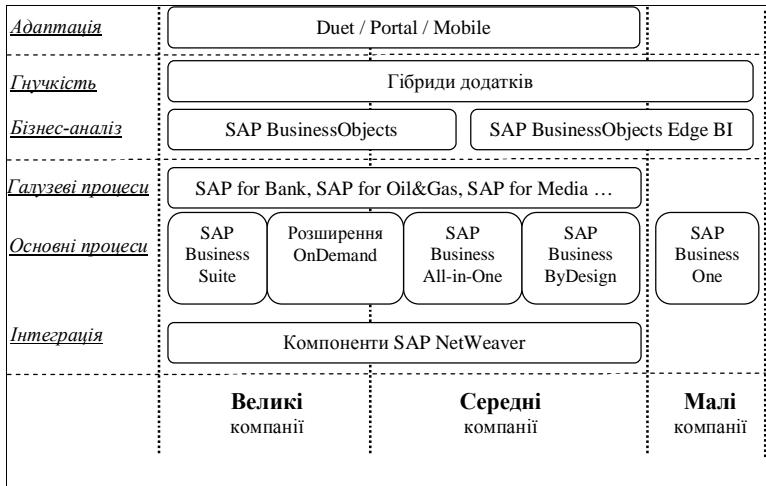


Рис.1. Повний портфель рішень SAP для управління бізнесом будь-якої компанії і галузі

Поглиблений аналіз корпоративних даних може бути проведений за допомогою портфелю рішень SAP BusinessObjects [16], які включають, перш за все, продукти з управління інформацією (інтеграція даних, управління якістю, управління метаданими) та продукти з пошуку і доставки інформації (створення запитів, звітів, інструментальні панелі та візуалізація, пошук інформації, розширенна аналітика), а також важливі рішення з управління ефективністю підприємства (стратегічний менеджмент, бізнес-планування, управління витратами, консолідація) та управління ризиками.

Компонент рішення Business Objects Live Office дозволяє реалізувати інтеграцію з MS Office та інтегрувати BI-об'єкти, що автоматично оновлюються, в документи, електронні таблиці, презентації; результатом такої інтеграції може бути документ Office, що розповсюджується в організації з метою колегіального прийняття рішень.

Інструмент BusinessObjects Mobile надає технології бізнес-аналітики мобільним користувачам, що дозволяє скоротити цикли прийняття рішень.

Розширенна аналітика BusinessObjects підтримує широкий спектр технологій ІД, серед яких класифікація («дерева рішень»), сегментація та кластеризація, асоціативні методи тощо. Потрібно зауважити, що при необхідності реалізації більш широкого класу моделей інтелектуального аналізу можна інтегрувати відповідні продукти SAP з IBM® SPSS® Modeler Professional, що має найповніший пакет аналітичних інструментів.

Для зручності роботи з розширеними бізнес-даними з систем SAP за допомогою рішення Duet менеджерам надається можливість працювати в звичному інтерфейсі Microsoft Office. Особливо корисною при цьому виявляється інтеграція з MS Excel і

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

використання «керованих електронних таблиць». Існує можливість створення гібридів з іншими додатками.

Компанія SAP займається також створенням аналітичних додатків, представлених у вигляді сервісу (Cloud Computing); одним з таких яскравих представників є новітній продукт SAP BusinessObjects GRC [17].

Вельми популярний в світі «хмарний» BI є дуже вигідним для клієнтів. Що стосується українських реалій, то не дивлячись на те, що вигоди такої моделі могли б бути дуже цікаві українським компаніям з точки зору оптимізації грошового потоку і відходу від значних одноразових витрат, практичні проблеми і ризики доки переважають всі теоретичні вигоди. Для вітчизняних бізнесменів поки що взагалі незвична сама ідея винесення корпоративних даних за стіни рідного підприємства. В зв'язку з цим і світові постачальники таких послуг, як правило, не поширяють свої «хмарні» пропозиції на Україну. В деяких галузях українське законодавство забороняє передавати інформацію про клієнтів (що зазвичай є найважливішим предметом аналізу), третім особам. Тому не дивлячись на принади «хмарної» моделі BI, її перспективи в Україні не дуже чіткі.

Результати дослідження дозволяють сформулювати низку висновків, а саме, обґрунтувати, що для удосконалення проактивного механізму прийняття управлінських рішень доцільно залучити технологію інтелектуального аналізу; запропонувати основні методи, інструменти та моделі підтримки прийняття рішень; визначити напрями реалізації механізму через використання сучасних інформаційних систем та технологій.

В якості перспективи подальших досліджень можна розглядати реалізацію методичного та модельного рівнів концепції проактивного механізму прийняття управлінських рішень на базі ІАД для конкретних типів підприємств.

Література:

1. Планкетт Л. Выработка и принятие управлеченческих решений / Л.Планкетт, Г.Хейл. – М: Экономика, 1984. – 168 с.
2. Подсолонко В.А. Опережающее управление развитием экономики: монография / В.А.Подсолонко. Симф. : Крымучпедгиз, 2007. – 680 с.
3. Бушуев С.Д. Проактивное управление программами организацийного развития: навч. пособник / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, Ю.Ф. Ярошенко; М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. – К.: КНУБА, 2008. – 65 с.
4. Андреева С.В. Концептуальные основы организации проактивного антикризисного управления / С.В.Андреева; Федер. агентство по образованию, Гос. образ. учреждение высш. проф. образования «С.-Пб. гос. ун-т экономики и финансов». – СПБ: СПбГУЭФ, 2005. – 148с.
5. Decision Support and Business Intelligence Systems / E.Turban, R.Sharda, D.Delen, J.E.Aronson, T.-P.Liang, D.King. – Prentice Hall, 2010. – 780p.

6. Кричевский М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте: учеб. пособие / М.Л. Кричевский. – СПб: СПбГУАП, 2005. – 208 с.
7. Data mining and knowledge discovery handbook / Oded Maimon (ed.), Lior Rokach (ed.). – N.Y. : Springer, 2005. – XXXV, 1383р.
8. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем: учебник / Авт. коллектив под рук. Н.М.Абдикеева: Л.Ф.Петрова, Н.П.Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 251 с.
9. Барсегян А. А. Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP / А. А.Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – СПб: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
10. Ситник В.Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг): навч.посіб / В.Ф.Ситник, М.Т.Краснюк. – К:КНЕУ, 2007. – 376 с.
11. Чубукова И.А. Data Mining / И.А.Чубукова. – М.:БИНОМ, 2008. – 382 с.
12. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: монография / Р.Н. Лепа; НАН Украины, Институт экономики и промышленности. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2006. – 308 с.
13. Морозов А. А. Ситуационные центры. Информационные технологии будущего: новая информационная технология: монография / А.А.Морозов, В.А.Ященко; Институт проблем математических машин и систем НАН Украины. – К.: Интертехнодрук, 2008. – 332 с.
14. Бондаренко М.В. Тихонов С.Н. Сближение Business Process Management и Business Intelligence: тенденции в 2009 году / М.В. Бондаренко, С.Н.Тихонов [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://journal.itmane.ru/node/49>
15. Управление современным предприятием с решениями SAP [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.microtest.ru/software/sap/func-sap/>
16. Портфель решений SAP BusinessObjects. Стратегическая оптимизация, прогнозируемая эффективность и уверенность при принятии решений [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sap.com/cis/solutions/sapbusinessobjects/index.epx>
17. Cloud Computing: SAP Launches Next-Generation of GRC Software [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cloudcomputing.sys-con.com/node/1765723>

I.B. Алексєєв, д-р екон. наук, проф.,
A.C. Мороз, канд. екон. наук,
A.I. Хоменко, асп.

ПОКАЗНИК ВІДНОСНОЇ ЕНТРОПІЇ В ОЦІНЮВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається взаємозв'язок між фінансовим станом підприємства і його конкурентоспроможністю. Запропоновано показник відносної ентропії для оцінювання конкурентоспроможності виробничої системи підприємства. Проведено аналіз динаміки вказаного показника для машинобудівних підприємств Львівської області.

In article the interrelation between financial condition of the enterprise and its competitiveness is considered. The relative entropy indicator for estimation of industrial system competitiveness of the enterprise is offered. The analysis of the specified indicator dynamics for the machine-building enterprises of the Lviv region is carried out.

Ключові слова. Конкурентоспроможність, функція Коба-Дугласа, фазовий простір, ентропія, виробнича система.

Keywords. Competitiveness, Koba-Douglas function, phase space, entropy production system.

Машинобудування є галуззю, продукція якої використовується в інших галузях економіки. Крім того, ця галузь вимагає постійного впровадження інновацій. В Україні основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти підприємств. Тому тільки машинобудівне підприємство із значними фінансовими ресурсами може впроваджувати життєво необхідні інновації, які є джерелом підвищення конкурентоспроможності. Саме поняття конкурентоспроможності підприємства може розглядатися з різних точок зору, що зумовлює велику кількість показників для її оцінки. Проблема вибору відповідних показників вирішується переважно експертним шляхом в залежності від цілей оцінювання. Для Львівщини машинобудування впродовж другої половини двадцятого століття було одним із ключових видів економічної діяльності. Тому оцінювання конкурентоспроможності для цього регіону є вкрай важливим, про що свідчать наведені нижче дані.

За даними Головного управління статистики у Львівській області [1] обсяг реалізованої продукції машинобудування у відпускних цінах підприємств (без ПДВ та акцизу) у січні-листопаді 2010 р. склав 2388 млн. грн., що становить 11,4 % від усієї реалізованої продукції області. За цим показником машинобудівна галузь Львівської області займає третє місце, поступаючись лише виробництву харчових продуктів та розподіленню електроенергії, газу, води. Обсяг промислового виробництва Львівщини у 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшився на 0,9 %. Одним з лідерів росту було машинобудування, яке зросло на 10,7 % порівняно з 2009 р. У загальній структурі експорту Львівської області за січень-жовтень 2010 р. частка машинобудування склала

29,7 %, що у грошовому вимірі становить 228,52 млн. дол. США. У загальній структурі імпорту Львівської області за січень-жовтень 2010 р. частка машинобудування склала 15,1 %, що у грошовому вимірі становить 242,305 млн. дол. США.

Враховуючи економічну і соціальну важливість машинобудівної галузі, актуальним завданням є вибір показників для оцінювання конкурентоспроможності з метою якіснішого управління підприємствами.

Вагомий внесок в комплексне дослідження конкурентоспроможності зробили такі зарубіжні вчені як І. Анософ [2], М. Портер [3] та багато інших. Серед російських вчених варто виділити А. Воронова [4], Р. Фатхутдинова [5], а серед вітчизняних науковців: А. Воронкову [6], І. Должанського [7], Ю. Єханурова [8], С. Клименка [9], О. Кузьміна [10], І. Сіваченка [11], Л. Шевченка [12], А. Шегду [13] та інших.

За перший крок для вибору показників оцінювання будь-якого явища, в тому числі й конкурентоспроможності, дослідники завжди обирають визначення відповідної категорії. Від визначення категорії залежать критерії оцінювання, обрання певного аспекту, формули та вимірювиків явища. Щодо конкурентоспроможності, то Кузьмін О.Є. та Горбаль Н.І. визначають її як реальну чи потенційну можливість підприємств, в умовах що склались, проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками привабливіші для споживача, ніж товари конкурентів [10, с.34]. Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі [9, с.330]. Ці ж дослідники вказують на іноземний досвід, зокрема японський. Відповідно до концепції ієрархії чинників конкурентоспроможності підприємства, запропонованої професором японського університету Гакусюн (м. Токіо) Тойохіро Коно, конкурентоспроможність визначається п'ятьрівневою ієрархією чинників. Перший рівень ієрархії формує частка ринку, що належить підприємству. На другому рівні цієї ієрархії конкурентоспроможність має бути підкріплена трьома важливими чинниками – здатністю до розвитку, виробничими та збудовими потужностями належного рівня. На третьому рівні ієрархії конкурентоспроможність визначається правильним вибором ринково-продуктової стратегії підприємства, яка втілюється у стратегії конкурентної боротьби, спрямованої на покращання або збереження ринкових позицій підприємства. На четвертому рівні ієрархії конкурентоспроможність визначається здатністю вищого керівництва компанії приймати такі рішення, що реалізують на практиці перші три рівні у ієрархії чинників конкурентоспроможності підприємства. На п'ятому рівні – результати діяльності компанії у попередньому періоді, серед яких найбільш важливим є прибуток як джерело ресурсів у боротьбі за ринок, оскільки чим більше прибутку – тим вище конкурентоспроможність та навпаки [9, с.336-337].

Отже, фінансовий стан підприємства, його фінансові ресурси є основою його конкурентоспроможності. Саме на цьому аспекті конкурентоспроможності підприємства зосереджено нашу увагу.

З однієї сторони наявний фінансовий стан підприємства значною мірою визначає його конкурентоспроможність, а з іншої – реалізована конкурентоспроможність підприємства обумовлює його фінансовий стан. Тому багато вчених часто ототожнюють фінансовий стан і конкурентоспроможність підприємства. Проведення фінансового аналізу підприємств достатньо широко висвітлено у науковій літературі [14-16 та інші]. Для якісного аналізу фінансового стану підприємства необхідно відстежити динаміку за показниками майнового стану, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності тощо. Прикладами показників за зазначеними групами є такі. До показників майнового стану належать: частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах, частка основних засобів в активах, коефіцієнт зносу основних засобів, частка довгострокових фінансових інвестицій в активах тощо. До показників ділової активності відносять: коефіцієнт трансформації, фондовіддачу, період погашення кредиторської заборгованості, період операційного циклу, період фінансового циклу тощо. Відомо також кілька десятків показників рентабельності, наприклад: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів тощо. До показників фінансової стійкості належать: коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт фінансової незалежності, показник фінансового левериджу, коефіцієнт фінансової стійкості тощо. До показників ліквідності належать: коефіцієнти поточної, швидкої, абсолютної ліквідностей, співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Кожен з наведених показників може мати рекомендовані нормативні значення. Відстежити динаміку розвитку фінансового стану підприємства за цими показниками важко, оскільки вони можуть мати різноспрямовані тенденції, що вимагає більш глибокого експертного аналізу. Це означає, що є необхідність у розробленні показників, які повинні спростити проведення фінансового аналізу і водночас давати достатньо повне уявлення про конкурентоспроможність підприємства.

Цілями даної статті є, по-перше, запропонувати показник, який одночасно характеризував би наявний фінансовий стан машинобудівного підприємства і його потенційну конкурентоспроможність; а, по-друге, провести розрахунки такого показника для машинобудівних підприємств.

Наявність виробничої діяльності на машинобудівних підприємствах ставить їх конкурентоспроможність у залежність від технології виробництва. Тому для опису виробничих процесів на підприємствах машинобудування доцільно скористатися виробничою функцією Коба-Дугласа [17, с.159]:

$$Y_t = \alpha_t \times K_t^{\beta_t} \times L_t^{1-\beta_t} \quad (1)$$

Y_t – обсяг продукції, який виготовляє економіка або підприємство в період часу t , цей показник може вимірюватися в умовних натуральних одиницях або у грошовому вимірі;

K_t – кількість капіталу, вкладеного у виробництво в період часу t , вимірюється в грошових од.;

L_t – кількість праці, вкладеної у виробництво в період часу t , грошові од.;

β_t – стала, що коливається між нулем та одиницею і вимірює частку капіталу в доході в період часу t ;

α_t – більший за нуль коефіцієнт, який характеризує продуктивність технології в період часу t .

Частка капіталу в загальних витратах у період t визначається за формулою:

$$\Omega_t = \frac{K_t}{K_t + L_t} \quad (2)$$

Користуючись відкритою фінансовою звітністю підприємств [18], приймаємо: Y_t – виручка від реалізації продукції (форма №2, рядок 010) в період часу t , тис. грн.; K_t – матеріальні витрати підприємства (форма №2, рядок 230) в період часу t , тис. грн.; L_t – витрати підприємства на оплату праці (форма №2, рядок 240) в період часу t , тис. грн.

Якщо не фіксувати параметр α_t , тоді не можливо визначити параметр β_t , проте можна вирахувати значення α_t при різних значеннях $\beta_t \in (0; 1)$. На рисунку 1 показано фазовий простір (Ω , β , α) для ВАТ “Дрогобицький долотний завод” на основі квартальних даних за період з 1 кварталу 2006 р. по 3 квартал 2010 р. Фазова траєкторія буде лежати на зображеній площині.

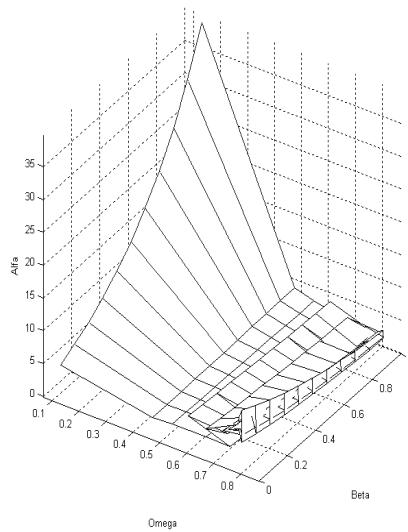


Рис.1. Фазовий простір (Ω , β , α) для ВАТ “Дрогобицький долотний завод” на за період з 1 кварталу 2006 р. по 3 квартал 2010 р.

З рисунку 1 видно, що у 3 кварталі 2010 р. параметр α різко зрос, а з 3 кварталу 2009 р. по 2 квартал 2010 р. параметр α перебував на низькому рівні, що не може відбуватися за умов нормальної виробничої діяльності.

Розглянемо на рисунку 2 фазову площину (β, α).

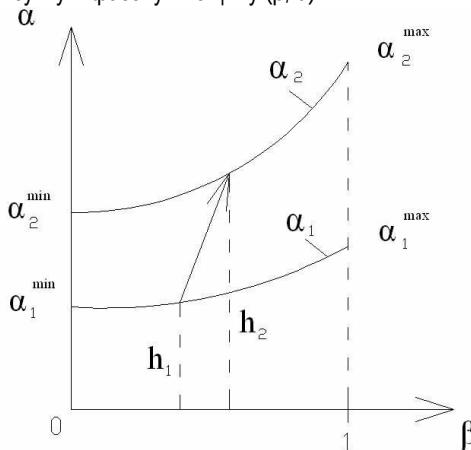


Рис.2. Фазовий простір (β, α)

Лінія α_1 – відповідає всім можливим значенням параметра α при $\beta \in (0;1)$ у попередньому періоді; лінія α_2 – відповідає всім можливим значенням параметра α при $\beta \in (0;1)$ у наступному періоді; $h_{1,2}$ – середнє значення параметра α у відповідному періоді і знаходитьться за формулою:

$$h_{1,2} = \int_0^1 \frac{Y_{1,2}}{K_{1,2}^\beta \times L_{1,2}^{1-\beta}} d\beta = \left(\frac{Y_{1,2}}{K_{1,2}} - \frac{Y_{1,2}}{L_{1,2}} \right) / \ln \left(\frac{L_{1,2}}{K_{1,2}} \right) \quad (3)$$

Припускаємо, що найбільш імовірним є переход з h_1 на h_2 , тоді:

$$\Delta h = h_2 - h_1 \quad (4)$$

Визначаємо теоретично можливі межі переходу:

$$\begin{aligned} a &= \alpha_2^{\min} - \alpha_1^{\max} \\ b &= \alpha_2^{\max} - \alpha_1^{\min} \end{aligned} \quad (5)$$

Щільність розподілу $p(x)$ для ймовірних значень переходу x наведено на рисунку 3.

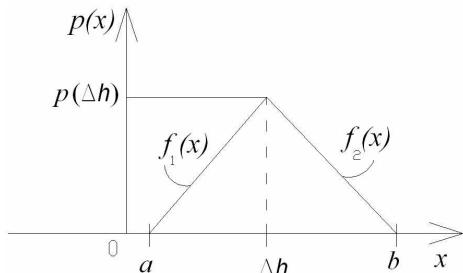


Рис.3. Щільність розподілу $p(x)$ для ймовірних значень переходу x
При цьому виконується умова:

$$\int_a^b p(x)dx = 1 \quad (6)$$

Ентропія – це показник невизначеності, який в загальному випадку розраховується за формулою:

$$H = \sum_{i=1}^n -p_i \log(p_i) \quad (7)$$

де p_i – ймовірність настання i -тої події [19, с.75].

Ентропія безперервної випадкової величини є безмежно великою, проте можна обчислити відносну (приведену) ентропію за формулою:

$$S = - \int_a^b p(x) \times \ln[p(x)]dx = - \int_a^{\Delta h} f_1(x) \times \ln[f_1(x)]dx - \int_{\Delta h}^b f_2(x) \times \ln[f_2(x)]dx \quad (8)$$

На рисунку 4 показано динаміку відносної ентропії для ВАТ “Дрогобицький долотний завод”, а на рисунку 5 – квартальні значення чистого прибутку для цього підприємства.

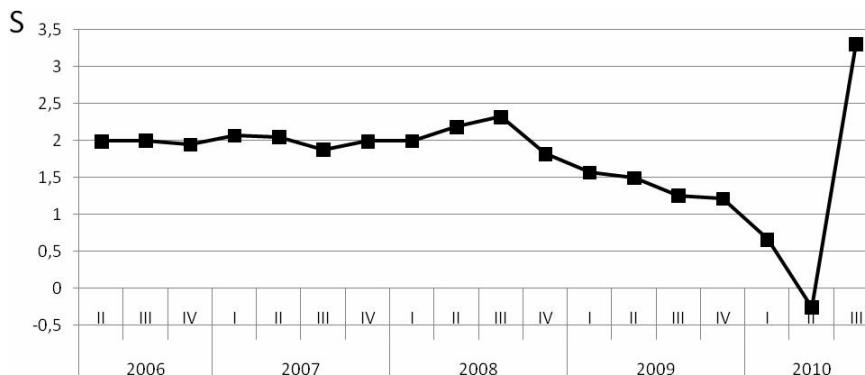


Рис.4. Квартальні значення відносної ентропії для ВАТ “Дрогобицький долотний завод”

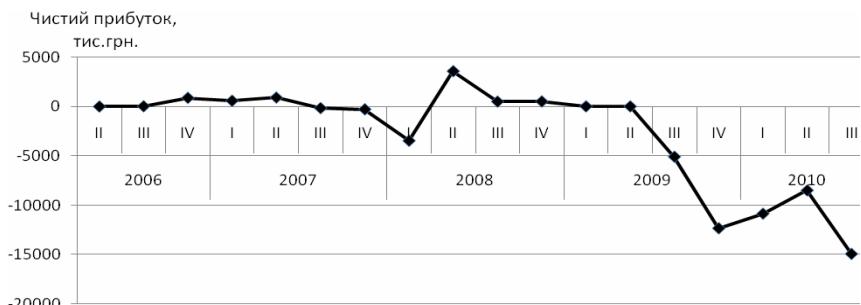


Рис.5. Квартальні значення чистого прибутку ВАТ “Дрогобицький долотний завод”

За даними інформаційного ресурсу www.zahid.net [20] з травня 2010 р. до середини листопада ВАТ "Дрогобицький долотний завод" перебував у вимушенному простої. Не було обігових коштів на виготовлення продукції, оплату кредитів. Врешті 70% майна ВАТ "Дрогобицького долотного заводу" було продано кредитором. Криза настала тоді, коли основний кредитор Дрогобицького долотного заводу ВАТ "Ощадбанк" виставив вимоги щодо повернення протермінованих кредитів. Ці вимоги були неодноразовими, але вони ігнорувалися. Переговори з ВАТ "Ощадбанк" власники інвестора "ВБМ-груп" не проводили. У серпні 2010 ВАТ "Ощадбанк" подав позов до Господарського суду Львівської області й виграв справу, - отримав рішення про право продажу заставного майна. У заставі було нерухоме майно, обладнання та частина продукції в обороті. Загальна сума кредитів була 55 млн. грн. З штрафними санкціями і несплаченими відсотками вона перевищувала 62 млн. грн. Застава була адекватною. Майно продано банком за сумою близько 75 млн. грн. з ПДВ. Майно було продане київській фірмі "Парус Південь", у якої потім його викупило ТзОВ "Універсальна бурова техніка". ТзОВ "Універсальна бурова техніка" отримало 70% майна заводу. Частина майна залишилася за ВАТ "Дрогобицький долотний завод". Проте "Ощадбанк" порушив справу про банкрутство, бо крім кредитів була також заборгованість за облігаціями на 25 млн. грн. У грудні 2010 Господарський суд Львівської області прийняв рішення про визнання ВАТ "Дрогобицький долотний завод" банкрутом, і розпочато процедуру ліквідації.

На рисунку 6 показано динаміку відносної ентропії для ВАТ "Дрогобицький машинобудівний завод", а на рисунку 7 – річні значення чистого прибутку для цього підприємства.

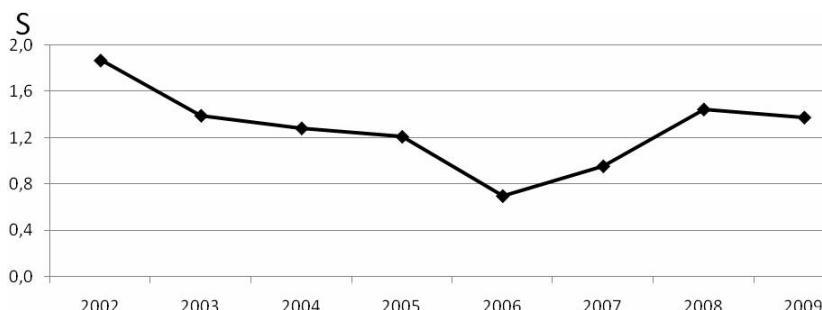


Рис.6. Річні значення відносної ентропії для ВАТ "Дрогобицький машинобудівний завод"

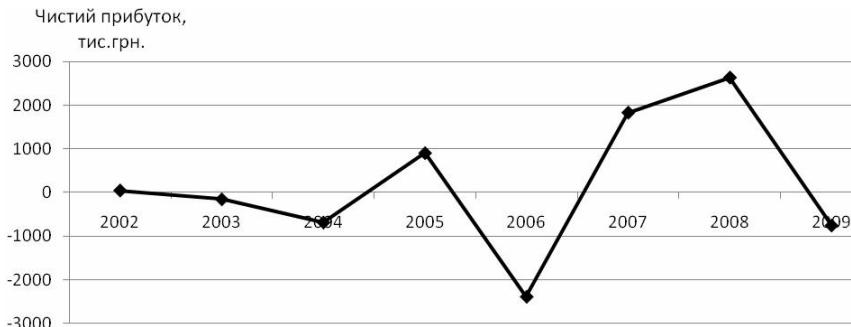


Рис.7. Річні значення чистого прибутку БАТ "Дрогобицький машинобудівний завод"

З рисунків 4-7 видно, що зменшення відносної ентропії, навіть при зростаючому прибутку, може означати погрішення фінансового стану у наступних періодах. Збільшення відносної ентропії супроводжується зростанням чистого прибутку. Значні коливання значень відносної ентропії сигналізують про порушення режиму функціонування підприємства, який склався у попередні періоди. Ці припущення підтверджує аналіз динаміки відносної ентропії та чистого прибутку для випадкової вибірки машинобудівних підприємств Львівської області, до якої увійшли: БАТ "Дослідно-механічний завод Карпати", БАТ "Бориславський експериментальний ливарно-механічний завод", БАТ "Львівський завод фрезерних верстатів", БАТ "Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання", БАТ "Завод "Львівсільмаш", БАТ "Західнергоавтоматика", БАТ "Львівавтозапчастини", БАТ "Самбірський дослідно-експериментальний машинобудівний завод", БАТ "Дрогобицький завод автомобільних кранів", БАТ "Львівагромашпроект", БАТ "Львівський інструментальний завод".

Запропонований показник відносної ентропії дає можливість оцінити прибутковість підприємства на перспективу. Цей показник можна інтерпретувати як показник конкурентостпроможності виробничої системи підприємства. Використовуючи показник відносної ентропії, менеджери підприємств можуть більш точно діагностувати стан виробничої системи підприємства і приймати оптимальні управлінські рішення. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення практичних рекомендацій щодо використання показника відносної ентропії менеджерами машинобудівних підприємств.

Література:

1. Дані Веб-сайта [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.stat.lviv.ua
2. Анофф И., Макдоннелл Э.Дж. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Портер, Майкл. Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.: ил.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

4. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности промышленных предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – с. 44–52.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организаций: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.
6. Воронкова А.Е., Пономарьов В.П., Дібніс Г.І. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
7. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч.посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
8. Єхануров Ю.І. Конкурентність держави Україна: безпековий вимір / Єхануров Ю.І. // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. пр. Випуск 19. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – С. 6-10.
9. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О., Омельяненко Т.В., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
10. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
11. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003 р. – 186 с.
12. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: Уч. пособие. – Харьков: Эспада, 2004. – 520с.
13. Шегда А.В. До питання щодо розвитку економічної науки / Шегда А.В. // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. пр. Випуск 17. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – С. 5-14.
14. Алексєєв І.В., Мороз А.С., Романів Є.М., Хома І.Б. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій: Навч.посібник. – Львів: Бескид Біт, 2003. – 152 с.
15. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч.посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Я. Базілінська – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 328 с.
16. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.:КНЕУ, 2001
17. Ватаманюк З.Г., Панчишин С.М., Реверчук С.К. та ін. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. За редакцією Ватаманюка З.Г., Панчишина С.М.: Навчальний посібник. – К.: Видавничий дім "Альтернативи", 2003. – 606 с.
18. Дані Веб-сайта [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.smida.gov.ua
19. Яглом А.М., Яглом И.М. Вероятность и информация. – М.: Главная редакция физико-математической литературы издательства "Наука", 1973. – 512 с.
20. Дані Веб-сайта [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zaxid.net/newsua.php?AYear=2011&AMonth=1&ADay=15&ATime=160048#>

ЕНТРОПІЙНІ ПРОЦЕСИ В КОНТЕКСТІ ИСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженю феномена "парадокса загарбника", в наслідок чого мілітарна перемога перетворюється спочатку у духовно-моральну, а потім і у загальну поразку, а також – ентропійній складовій у торгівельних відносинах. В статті розкривається вплив цих аспектів на нерівномірний розвиток країн та народів.

War is an extreme form of competition. Article describes the phenomenon of "invaders paradox" in consequence of that a military victory converted first into spiritual and moral, and then in total defeat. Article also describes the entropy component in trade relations. The impact of these aspects of uneven development of countries and peoples is investigated in this article.

Ключові слова: конкуренція, ентропія, анти ентропія, "невидима рука" А. Сміта, "хитрість роздуму", "иронія історії" Г. Гегеля, "парадокс загарбника", фактори розвитку.

Keywords: competition, entropy, anti-entropy, "invisible hand of the market" A. Smith, "trick reflection", "irony of history" G. Hegel, "the invaders paradox", development factors .

У своєму історичному розвитку як окрема людина, так і все людство постійно вимушенні жити в максимальному напруженні задля подолання різних викликів та ризиків, внутрішніх та зовнішніх обмежень, а також все в більшій мірі не стільки в необхідності простого виживання, хоча і ця проблема на початку ХХІ ст. для більш ніж 1 млрд. голодуючих виступає першочерговою, а також для ще більшого числа людей є дуже важливою, скільки за для реалізації трансцендентних потреб – потреб в самореалізації, самоствердження тощо. В цьому намаганні людина б'ється з одним і тим же головним феноменом. Цим основним феноменом є вона сама. Сучасний стан характеризується прискореним розвитком людства з відповідними відцентрованими тенденціями, які сприяють утворенню та розвитку багатоманітності цього світу. Людський вимір якраз і детермінує відкритість по всім параметрам досліджень.

Процес розвитку людства, як і все в цьому світі, проходить в ритмічній та циклічній формі, в якій криза, не дивлячись на те, що вона більшістю людей сприймається негативно, все ж таки є об'єктивним етапом, в якому відбуваються новоутворення як у техніко-економічній складовій, так і у соціальній: наука, техніка, культура, управління, інститути тощо. При цьому, ритмічність та циклічність не є якийсь лінійний процес. Це, скоріше за все, різnobічний, багатовимірний як в часі, так і в просторі коловорот, своє-рідний "броунівський рух". Така природна форма розвитку зумовлює можливість та необхідність постійно не тільки створювати все нові і нові духовно-ідеальні, інформаційні та матеріально-речові точки опору, а й постійно і вчасно їх нарощувати та очищати і, при необхідності, змінювати, щоб періодично самому оновлюватись і опираючись на них "перевертати світ" в собі на своїх біфуркаційних точках і, діючи на

випередження, залишатись в цьому світі, оскільки він також не стоїть на місці.

Будь-який соціально - економічний феномен несе в собі багато функцій і має не тільки непередбачувані та небажані, а й часто протилежні від цілей та намірів наслідки. Цей феномен не міг пройти повз пристрасну увагу мислителів – Аристотель, Г. Гегель, А. Сміт, Й. Гете, Х. Орtega-і-Гассет, В.Леонтьєв, П. Сорокін, А. Тойнбі, А. Шопенгауер, М. Данілевський, К. Лоренц, С. Подолинський та багато інших. Так, наприклад, А. Сміт, даючи своє бачення цього феномену в суто бізнесовому аспекті писав: "Кожна окрема людина постійно намагається знайти найбільш вигідне застосування капіталу, яким він може розпорядитися. Вона має на увазі свою власну вигоду, а зовсім не вигоду суспільству. Але коли вона приймає до уваги свою власну вигоду, що природно, або, точніше, неминуче, приведе її до переваги того заняття, яке, найбільш вигідно суспільству" [1, с.443].

В даному випадку А. Сміт розглядає чисто природну форму людського розвитку і надає перевагу нібито негативному колу спонукань – отримання прибутку, збагаченню. Але в природному середовищі позитивні та негативні аспекти досить умовні і в цьому плані негативне треба розглядати в певній вісі координат аналогічно тому, як "У природы нет плохой погоды, // Всякая погода - благодать". В природі відсутнє щось кенське в т. ч. у тваринному чи рослинному світі або в людському середовищі. Позитив у А. Сміта полягає в тому, що власник капіталу дбає про свою власну вигоду. Але навіть в цьому випадку, якщо продавець продає продукт, то він також думає і про задоволення потреб споживача, які ставилися інколи вище, ніж задоволення власних потреб. Так, наприклад, селяни часто виносили на продаж більш кращу продукцію, ніж для власного споживання. Отже, в цьому взаємозв'язку присутня не тільки власна вигода, а й вигода інших людей. Не існує індивідуального інтересу без суспільного і навпаки. Цей взаємозв'язок та взаємозалежність змінюються в часі та просторі. Безперечно, дія "невидимої руки" має багато рівнів і безкінечне число аспектів.

Ця ментальності, яка направлена на бачення чи відчуття обернених результатів буквально царила в той період. Про це може свідчити факт того, що трохи пізніше Й. Гете у творі "Фауст" вклав в уста Мефістофеля таку самооцінку "Я – тої сили частка, що робить лише добро, бажаючи лише злого". Як видно, це майже один до одного та навпаки оцінки, яку дав А. Сміт державному діячу - настільки безумного та самонадійного, щоб уявити себе здібним використати владу, для того, щоб давати вказівки приватним особам по використанню свого власного капіталу [1, с. 443].

Трохи пізніше цей феномен відмічав і Гегель: "У всесвітній історії завдяки діям людини взагалі отримуються ще й декілька інших результатів ніж ті, до яких вони прагнуть і яких вони досягають, ніж ті результати, про які вони безпосередньо знають і яких вони бажають. Вони досягають задоволення своїх інтересів, але завдяки цьому здійснюються ще й дещо подальше, дещо таке, що приховано знаходиться в них, але не усвідомлювалося або не входило в їх наміри" [2, с. 27]. В цьому аспекті Гегель більш точно висловився в тому плані, що "невидима рука" не впала з неба, а була непомітною і входила в зміст намірів. У Гегеля "хитрість розуму" спрацьовувала в той

чи інший результат, але він був там теж присутній, тільки в прихованому вигляді, а потім виявив себе на більш поверхневому рівні або людина стала більш розумною і глибше занурилася в дослідження того чи іншого об'єкту, краще його зрозуміла і вже на тому рівні побачила те невидиме. В цьому плані дія "невидимої руки" А. Сміта чи "хитрості розуму" Гегеля або ж його "іронія історії", згідно якої "люди, які вихвалялися, що зробили революцію на наступний же день переконувалися, що отримана революція зовсім не схожа на ту, яку вони робили..." порівняльні.

Досвід СРСР та інших соціалістичних країн в соціально - економічному житті свідчить, що всі намагання якось штучно втрутитись в конкуренцію, в цей вкрай складний природний процес не розібравшись до кінця в усіх його складнощах шляхом тотальної уніфікації, а різні форми власності перетворити фактично в одну - державну, хоча і з формальними модифікаціями (наприклад, колгоспна та радгоспна), а також замінити стихію реальної конкуренції, як нібіто архаїчної, вочевидь нераціональної форми господарювання нібіто на більш сучасне, науково-планомірне ведення господарства з формальним замінником у вигляді соціалістичного змагання, виявилися неконкурентноспроможними. В такому спланованому сценарії розвитку найраціональнішою, найекономічнішою, передбачуваною та прогнозованою буде клонована людина. В свій час цю тенденцію в художній формі змодулював в техніко – технологічному аспекті Й. Гете, тільки в якості клону у нього була штучна людина - Гумункул.

Невизначеність та незаданість цих процесів та явищ формально дають всім взагалі і кожному зокрема рівні шанси та рівні можливості, чим і актуалізують змагання, суперництво, боротьбу та конкуренцію. Війна є найбільш крайньою формою конкурентної боротьби і як раз на цьому рівні найбільш наглядно є отримання не тільки непередбачуваних, а й навіть протилежних від бажаних результатів. Причини такої форми розвитку людства багато в чому ще не з'ясовані. З іншого боку війна уявляється вкрай нераціональною формою вирішення суперечностей, оскільки на її підготовку та ведення витрачаються величезні ресурси та людська енергія, відбувається руйнація і, що саме головне - гинуть люди.

Війну, як правило, сприймають негативно і підстав при цьому більш ніж достатньо. Але негативною повинна бути і оцінка всього того, що генерує, а потім частково згорає в полум'ї війни. Тобто, природа і наслідки такого явища, як війна ще до кінця нез'ясовані. Все більше дослідників схиляється до думки про біосоціальну природу людини. І практично відсутній аналіз такого наслідку війни, який дали і Г. Гегель, і І. Кант в тому плані, що війна "...оздоровляє дух народів...". Тобто, в цьому аспекті війна, як і криза, - це негативно-вимушений процес для самоочищення задля самозбереження шляхом подальшого розвитку.

В даному випадку звертається увага на один з парадоксів війни – той, хто отримає мілітарну перемогу, якби "зори" часто чомусь вимушений отримати поразку - інформаційну, релігійну, духовну, моральну тощо і підкоряється "знизу". Так, наприклад, язичницька Римська імперія мілітарно підкорила юдею, але трохи пізніше

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

іудаїзм був модернізований у християнство, яке покорило Римську імперію "знизу" і стало панівною релігією. Потім північні язичники-варвари мілітарно підкорили Римську імперію, але ті інфікували їх і покорили християнством, яке вони потім модернізували в протестантизм. Київський князь Олег спромігся прибити свій " щит на вратах Цареграда", але з часом язичницька Київська Русь стала християнською. Ці факти дали підстави деяким аналітикам стверджувати, що на висхідному етапі того чи іншого етносу або тієї чи іншої держави, на етапі акумулювання нею енергії найбільш дієздатною є язичництво.

Парадокс завойовника проглядається і в тому, що татаро-монголи перемогли слов'ян у XIII ст. і, як говорять деякі дослідники, інфікували їх ординським духом, що допомогло потім створити свою соціалістичну імперію вже у XX ст. практично в кордонах завоювань Чингіс Хана і Батия. Перемога над Наполеоном I сприяла розповсюдженню масонства в Російській імперії, що й дало значний поштовх руху декабристів. Аналізуячи ці події в творі "Війна і мир" Л. М. Толстой в художній формі змодулював свій прогноз у такому вигляді: якщо Наташу Ростову уявити Росією, то вона спочатку "належала" росіянину по духу - Андрію Волконському. Мужньо захищаючи свою Батьківщину, він гине. А Наташа Ростова "залишається" з масоном - П'єром Безуховим. Прогноз "спрацював" в 1917 році, оскільки Молох Першої світової війни (яку аналогічно війні з Наполеоном I в 1812 році теж називали Вітчизняною) знищив багатьох патріотів Російської імперії і тим самим наніс їй смертельного удару, чим скористалися інші сили. Тимчасовий уряд в Петербурзі, як і Центральна Рада в Києві, були під контролем масонів...

Російська імперія приєднала в свій час Польщу, а разом з Польщею в Росію потрапила найбільша єврейська діаспора, яка стала своєрідним "дарунком данайців", оскільки вона фактично очолила опозиційний рух проти цару, наслідком якого в основному і стали відомі події 1917 року.

У загарбника є вірус несамодостатності, який штовхає його до зовні-них експансій. Зовнішні атрибути влади, багатства, слави для нього все більше стають єдиними. Але в зовнішній експансії вони виступають одним із каналів ентропійних процесів. Основною безпосередньою ціллю загарбника є намагання збагатитися за рахунок іншої країни. Але наслідки часто бувають протилежні. Наприклад, уявимо, що Англія завоювала одну острівну країну, грабує та експлуатує природні ресурси та народ цієї острівної держави. А поряд знаходиться острів з народом, який знаходиться на одному і тому ж соціально-економічному рівні розвитку, який в силу різних причин не був колонізований. По ідеї теоретиків марксистського спрямування у колоніальній країні у наслідок експлуатації населення повинна відбутися повна руїнація. Але виходить часто, навпаки. Справа в тому, для того, щоб завоювати країну загарбник повинен бути більш розвиненим. Потім він забирає у поневолених країнах природні ресурси та продукцію, яка має нижній технологічний рівень, а передає - освіту, техніку, технологію, а також інші носії інформації більш високого технологічного рівня, що, безперечно, не входило в їх наміри. Внаслідок через 100-200 років рівень розвитку

населення поневоленого народу і загарбника вирівнюється.

В даному випадку спрацьовує закон фізики, згідно якому енергія більш нагрітого тіла передається менш нагрітому, внаслідок чого температура тіл усереднюється. Аналогічні процеси та явища відбуваються, наприклад, в спорті. Якщо два спортсмена мають приблизно однакові фізичні дані і почнуть разом тренуватися, грati, але мають різний професіональний рівень, то у того спортсмена, який мав значно вищий професійний рівень, він майже не підвищується, а в іншого він швидко зростає, внаслідок чого професіональний рівень спортсменів усереднюється. І це явище характерне для багатьох аспектів соціально-економічного життя. Афроамериканці є більш розвинутими, ніж власні африканці, хоча нібіто їх експлуатували більше. Ті, хто віз на пароплавах та кораблях африканців в трюмах і уві сні не міг побачити і відчути, що вони везуть нащадків Президента США і багатьох інших представників сучасної еліти цієї країни. На цьому рівні аналізуються процеси та явища не тільки взаємовигідності колоніальних та залежних країн, а й навіть на тому рівні, на якому спрацьовує парадокс загарбника, згідно якому колоніальні та залежні країни та народи отримують більше ніж загарбники і поневолювачі. Але, якщо опуститися чи піднятися на інший, генетично-етнічно-культурний рівень, то афроамериканці втрачають свою етно-культурно-історичну автентичність, свою самодостатність та неповторність. На цьому рівні аналізу потрібна інша вісь координат, на якому враховуються і людські втрати, і елементи етноциду, наприклад, по відношенню до індійців в США тощо.

Одним із запобіжних заходів самозбереження людства є якраз багатоманітність, а також не лінійне світосприйняття, потяг до Абсолюту. В цьому плані цікавий висновок зробив математик і філософ А.Уайтхед "...існує незворотна закономірність в тому, що цивілізація, у якій відсутня яка-небудь вища ціль, занурюється в солодкострастії або ж впадає у монотонну одноманітність, в якій згасає всяке живе відчуття" [3, с. 482].

З іншого боку, без зовнішніх залучень стрижневі складові того чи іншого етносу виснажують джерела свого живлення, втрачають гнучкість, а також сприйняття реалій, ритмів нового часу і теж втрачають свою силу. Наслідок той же самий. Історія поки що не знає прикладів вдалого проходу по лезу бритви тим чи іншим етносом або державою між Сциллою святої самозагаувальної необхідності бути самим собою і зберігати в недоторканності самобутність, з одного боку, та Харибдою вимушеної необхідності залучення зовнішніх запозичень, які збагачують, доповнюють внутрішньо міць та стійкість в одних випадках і "вимивають" все своєрідне та неповторне в інших, внаслідок чого слабшають.

Як би там не було, а історія є свідком постійної зміни етнічно-державних утворень в процесі всесвітньо-історичного розвитку людства. Причому причини величі та могутності називають часто діаметрально протилежні. Але фактом залишається те, що процес нерівномірного розвитку країн та народів дуже часто започатковувався та супроводжувався і закінчу-вався війнами з зовнішнім оточенням. Всередині країни також постійно відбувався процес вертикальної мобільності людей, точилася боротьба за лідерство влади, яка часто набувала більш жорстокішої форми, ніж проста війна.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Наприклад, в певний час в Туреччині знищенню підлягали всі сини султана, окрім первого. Робилося це для того, щоб унеможливити або, принаймні, придушити криваву міжусобицю за трон... Зрозуміло, що генофонд цих етнічно-державних утворень внаслідок таких антиселекційних традицій лише погіршувався, що неминуче призводило до деградації та затухання. Але все це лише зовнішні прояви вкрай складних процесів та явищ.

З історії нам відомо, що свого часу маленька, але вкрай воювнича Спарті стала надзвичайно потужною державою. Єгипет також займав в свій час лідеруючі позиції в світі. Перси під керівництвом своїх царів Кира та Дарія захопили велику територію. Греція, в часи Олександра Македонського, Римська імперія, татаро-монгольська Золота орда, експансія арабів тощо. Які сили "закручували" потенціал тієї "пружини", яка в своєму "розкручуванні" перетворювалась в великі територіальні завоювання або виштовхувала ту чи іншу країну в лідери, нам невідомі. В той же час, все це "відкривалося" тим національно-державним утворенням, які "стукали", "боролись" і тому перемогли своїх конкурентів, суперників та ворогів. Але перед цим вони впорались з самим собою. З часом виявлялося, що переможці «інфікуються» вкрай небезпечним вірусом від переможених або він просто оживлюється. Так, наприклад, військовим шляхом Іван Грозний завоював Казань й інші території в недалекому минулому потужної імперії Чингіз Хана, яка переживала свій "смутний час". Через деякий час вірус "смутного часу" в аналогічній формі проявив себе і в Московському князівстві.

Одним із аспектів цього непомітного, але вкрай небезпечної вірусу є те, що людина чи нація, його еліта чи керманичі народу починають викривлено розуміти самих себе, втрачають відчуття змін реальності, не сприймають сучасних "звуків життя". Цей вірус започатковує майбутні поразки. Історія не знає прикладів, щоб когось із переможців оминала ця трагічна доля або якийсь народ мав імунітет проти цього вірусу. Він, мабуть, „їде“ в одній жорсткій зв'язці з воювничим духом, духом загарбника, підкорювача... Можливо інфекція проникає внаслідок виснаження організму в боротьбі з вантажем несправедливості, лукавства, яку людина робить і несе. Таке поняття як справедливість має свій інформаційний сегмент, який також сприяє деморалізації переможців. Але все це не повинно бути підставою для висновку про те, що людство розвивається за законами "поза волею і свідомістю людей". Оскільки територія і природне середовище проживання тих чи інших народів практично не змінювалося, то, очевидно, справа в людях.

Скоріш за все, потяг до завоювання є показником вихідного етапу розвитку, оскільки він направлений не на самовдосконалення та самопізнання - тобто не на самонарощування – до Абсолюту, не по вертикалі в його антицентропійній формі, а йде "по горизонталі" з намаганням взяти, використати щось зовнішнє. Таким чином береться слабше, нижче, а відається своє. А воно чуже і тому інше, і тільки для іншого призначене. Можливо, з часом, наука відкриє більш глибокі й "тонкі" аспекти природного середовища, який включить і ті, і інші аспекти Всесвіту, а також якісно не

суто формальні показники розвитку людини, які разом зі змінами індивідуального і природного часу конкретного народу чи етносу і з трьох складових минулого, теперішнього та майбутнього створюють певний синергетичний ефект, який і проявляється в певних формах процесу нерівномірного розвитку країн та народів. До певного періоду часу він проходить більш-менш природно, як народження та смерть людини із врахуванням того, що всі ці процеси проходили на рівні людини.

Більш складним і морально відповідальним є процес вибраковки, селекції тощо. Необхідність її наглядно демонструють, наприклад, футбольні колективи, театральні трупи, в яких вдала гра, чи необхідність постійних успіхів залежить від вдалої і вчасної ротації учасників. Це стосується і наукових колективів, шкіл тощо. В той же час, треба визнати, що всі наміри "регулювати" цей процес за допомогою "свідомих" дій виявилися недієвими. Людство ще не виробило сприйнятливих механізмів самоочищення, тому цю роботу виконує криза та війна з притаманними їм засобами. В цьому аспекті повчальним є спостереження Аристотеля, згідно яким багато людей гине, як тільки вони досягають панівного стану. Подібно стали, вони гублять свою міць та гарп під час миру. Винуватцем в цьому, як вважає Аристотель, є законодавець, який не виховав в громадянах вміння користуватись вільним часом. Викликає заперечення дорікання законодавцям стосовно виховання. Не виховувати вони повинні, а створювати певну атмосферу в суспільстві, розкривати перспективу подальшого розвитку, публічно обґруntовувати необхідність тих чи інших пріоритетів. Як кожна окрема людина, так кожний народ не є суб'єктом всесвітньо - історичного значення, а всоком, з якого законодавці мають право шляхом виховання ліпити воскові фігури.

На низхідному етапі - етапі виснаження, ослаблення, втрати пасіонарності той чи інший етнос або держава, намагаючись врятувати ситуацію, йдуть на запозичення чужої ментальності, яка, в даному разі, виступає у вигляді певної релігії, що і призводить ту чи іншу країну до повного краху. Так було з Римом. Так було і з Київською Руссю, оскільки християнство не врятували її від підкорення татаро - монголами. Можливо це пояснюється тим, що паразитизм в будь-якому вигляді є низхідним етапом, який веде до деградації.

Нові явища спостерігаються в кінці ХХ і на початку ХХІ ст. З одного боку, практично у всіх країнах-метрополях відбувається депопуляція корінного населення, а з іншого - в ці країни хлинув нестримний потік мігрантів з колишніх колоніальних та залежніх країн, як в свій час в Римську імперію, внаслідок чого Рим теж спочатку втрачив свою етнічну самобутність, а потім, в кінцевому рахунку, втратив свою внутрішню могутність і потерпів поразку. І разом з цією поразкою зникала і латинська мова. Практично в усіх країнах-метрополях вже не можна абстрагуватись від мігрантів у вирішенні тих чи інших аспектів суспільно-політичного життя. Принаймні, всі кандидати чи то в президенти, чи то в депутати різних рівнів не оминають проблем міграції і мігрантів. Але, хто б не прийшов до влади, ніхто поки що не здатен віправити домінуючі тенденції, оскільки проблема полягає в депопуляції корінного населення, зростанні тривалості життя, внаслідок чого збільшується частка людей похилого віку в

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

населенні країни, за якими потрібен догляд, а також покращення умов життя і, внаслідок чого, небажання працювати на малокваліфікованих видах роботи.

Аналогічні європейські процеси та явища спостерігаються в сфері обміну товарами та послугами. Зовнішня торгівля в цьому плані виконує також і свою ентропійну роль шляхом вирівнювання цін на фактори виробництва, яка отримала назву теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона. Згідно цієї теорії, міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютнох та відносних цін на гомогенні фактори. Зрозуміло, що це абстрактна схема, оскільки і гомогенного капіталу – це капітал, який має однакову продуктивність і ризикованість, і гомогенної праці – це праця з однаковим рівнем підготовки, освіти та продуктивності, і гомогенної землі – це землі з однаковою родючістю, станом ґрунтів тощо, а також гомогенних природних копалин в реальній дійсності взагалі не існує. До цих класичних факторів обов'язково треба додати й інформаційні ресурси, як фактор, який теж ніколи не був і не є однаковий.

Але ця теорія є простою модернізацією теорії, яка отримала назву - закону тенденції норми прибутку до пониження та тенденції отримання рівного прибутку на рівний капітал, яка відома ще із класичної політекономії. Тільки в даному випадку розглядаються проблеми вирівнювання цін. Разом з тим, і та, і інша теорія – абстрактні, мають багато припущення. Згідно цієї політекономічної теоретичної концепції, шляхом внутрішньої та міжгалузевої конкуренції відбувається переливання капіталу з однієї галузі в іншу (в даному випадку із більш розвиненої і технічно оснащеної галузі – в менш розвинену), одночасно відбувається перетворення вартості товару в ціну виробництва, а норма прибутку усереднюється і, в цілому, знижується. В цьому прикладі менш розвинена і технічно оснащена галузь, при рівних інших умовах, має більшу норму прибутку в силу низької органічної будови капіталу, а більш розвинута галузь в такій формі виступає непомітним своєрідним донором. Одна з причин цього явища полягає в тому, що у суб'єкта більш розвиненої галузі відбулося вичерпання пасіонарності по основних параметрах і він вже просто не в змозі розвиватися по вертикальній, але ще залишилась енергія, якої ще хватає рухатись по горизонталі спочатку у вигляді виробництва продукції одного ж і того технологічного рівня, а потім шляхом концентрації всіх зусиль на реалізації продукції і в цьому сегменті економічної діяльності отримувати прибуток. (Не продається вдохновені, // Но можна рукопись продати) О. Пушкін. На ринку відбувається ціновий взаємозв'язок між різними технологічними рівнями виробництва.

Це явище класифікувалося К. Марксом, як "закон-тенденція норми прибутку до пониження". К. Маркс потрапив в "пастку" цієї ентропійної тенденції капіталу. Це сприяло висновку про те, що, оскільки капітал і його норма прибутку має числові виміри і має тенденцію до пониження, то звідси можна вирахувати сухо математично чи арифметично час його вичерпання і зникнення, оскільки безпосередньою ціллю капіталістичного виробництва є прибуток. Реальна дійсність виявилася набагато складнішою. Як показав час, капіталізм не вичерпав своїх потенційних можливостей ні на середину XIX-го століття, як це передбачав К. Маркс, ні через 10-20 років, як це,

скоріш за все, з агітаційним наміром задекларував В. Ленін на III з'їзді комсомолу в 1920 році, ні через 20 років, як це від імені КПРС сказав М. Хрущов в 1961 році на XXII з'їзді КПРС.

В реальній дійсності існують і антиентропійні фактори виробничої діяльності людини. Джерела такої форми діяльності людини ще не з'ясовані. Але найбільш антиентропійна форма діяльності проявляється в творчості. В внутрішня торгівля, так і міжнародна торгівля має властивості, які усереднюють фактори виробництва і в цьому плані вони є ентропійні, оскільки при будь-якому контакті своєрідним і непомітним донором, як правило, у довготривалому вимірі часу виступає більш розвинений об'єкт чи суб'єкт завдяки акумуляції енергії "стиснутого часу". В цьому плані торгівля є одним із джерел живлення нерівномірного розвитку країн та народів, хоча це явище не тільки не входило в безпосередню ціль основних суб'єктів господарської діяльності, а навпаки, вони нібито все робили для того, щоб залишилися лідерами назавжди.

В дійсності тенденція отримання рівного прибутку на рівний капітал, а також вирівнювання цін на фактори виробництва є одними із форм більш відомого загального закону фізики – нагріте тіло передає свою енергію менш нагрітому, внаслідок чого температура цих тіл вирівнюється. Внаслідок дії цього закону в соціально-економічних процесах та явищах при будь-якому контакті більш розвинута країна або людина "дає" менш розвинутим більше, ніж бере. В цьому аспекті потрібні більш глибокі і конкретні дослідження процесу обміну в такому непростому аспекті як експлуатація чужої праці. Не все там є однозначним. Цей закон детермінус різni, як на перший погляд, парадоксальнi явища.

Торгівля "Йде" по горизонталі і вирівнює всі фактори, які приймають в цьому участь і в цьому полягає її необхідність та прогресивність, який закріплює позитивність на певному рівні. Але в самій природі торгівлі "не закладені" джерела новоутворень, які власне і генерують розвиток "по вертикалi". Це низхідний етап в ритмічній та циклічній формі розвитку людства, який без новоутворення з часом перетворюється в затухаючу форму розвитку. В цьому аспекті глобалізація з її інтеграційно - уніфікуючою функцією є низхідний етап і людство повинно виробляти нові форми для самоочищення задля самозбереження.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит.: [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960с.
2. Гегель Г. В. Ф. Философия истории // Гегель, Г. В. Ф., Соч.: в 14 т. Т. 8. - М.; Л.: Соцэкгиз, 1935.
3. Уайтхед А.Н. Избр. работы по философии: Пер. с англ./ сост. И. Т. Касавин: ред. и вступ. ст. М. А. Кисселя. – М., 1990

ФОРМИ ПРОЯВУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і практичних аспектів транснаціоналізації банківського сектору України в умовах глобальної фінансової нестабільності. На основі аналізу сучасного господарського поступу сформульовані пріоритетні напрями оптимізації розвитку вітчизняного банківського сектору.

This article argues the issue research of theoretical and practical aspects of transnationalisation of Ukraine bank sector in conditions of a global financial instability. On the basis of the analysis of modern economic practice priority directions of optimization for national bank sector' developments.

Ключові слова: транснаціональні банки, фінансова система, механізм макрофінансового регулювання, державна політика стимулювання прямих інвестицій, міжнародна банківська діяльність, проникнення іноземного банківського капіталу, країни з ринками, що формуються.

Keywords: *transnational banks, world financial system, the mechanism of macrofinancial regulation, the state policy stimulation of direct investments, international bank activity, penetration of the foreign banking capital, Emerging Market Systems.*

Вихід банківського капіталу за національні межі — це об'єктивний процес та неминучий наслідок тих змін в економіці, які відбуваються під впливом розвитку продуктивний сил, процесів конкуренції, інтернаціоналізації виробництва. Використання переваг міжнародного поділу праці значно прискорює економічний розвиток, що, у свою чергу, неодмінно спричиняє формування на наднаціональному рівні специфічних економічних зон із вільним рухом товарів, капіталів та робочої сили. Крім того, закономірне прагнення до збільшення прибутку, розширення свого ринкового сегменту, поліпшення конкурентної позиції стимулює процеси концентрації та централізації банківського капіталу. Нарощування, промислового капіталу, концентрація виробництва також є об'єктивними передумовами зростання банків. Слідом за промисловими гігантами більшість крупних банківських установ подолали національні межі та стають транснаціональними.

Глобалізація фінансових ресурсів світу привела до того, що вплив національних урядів у нових ринкових економіках на національні фінанси зменшується. Одночасно підсилюється вплив на національні фінансові ринки транснаціональних банків, міжнародних інституційних інвесторів і міжнародних спекулянтів. В умовах глобалізації стан національних фінансів все більше залежить від поводження нерезидентів, що активніше виявляють свою присутність на національних фінансових ринках, а також від стану ринків фінансів в інших країнах і регіонах світу й особливо від мінливості кон'юнктури у міжнародних фінансових центрах.

Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики транснаціоналізації банківського капіталу, слід відзначити дослідження таких

науковців, як П.Аллена, Б.Бухвальда, Ф. ді Мауро, Т.Еша, Дж. Кея, Д.Котца, Т.Коха, ВЛексіса, Е.Максімо, Дж.Ріделя, К.Форстера, А.Хаусер та ін.

Теоретичні концепції методологічних та інституційних аспектів господарського розвитку України в умовах інтернаціоналізації банківського бізнесу здійснено в роботах вітчизняних науковців: М.Д.Алексєєнка, М.В.Безнощенка, О.Д.Василика, В.В.Вітлінського, А.С.Гальчинського, В.М.Гейця, О.В.Дзюблюка, О.Т.Євнуха, В.І.Мазуренка, М.І.Савлука, А.С.Філіпенка, С.А.Циганова, С.А.Шумської та ін.та ін.

Сучасні виклики транснаціоналізації банківської діяльності у тій чи іншій мірі зводяться до ряду питань щодо того, які механізми варто застосувати для пом'якшення негативних наслідків посилення монополізації банківської сфери на розвиток галузі фінансових послуг приймаючих країн. Суттєвих наукових роздумів вимагає проблематика трансформації валютно-кредитних відносин, які монополізовані найбільшими банківськими об'єднаннями транснаціонального типу, що ведуть жорстку конкурентну боротьбу за клієнтурну базу, сфери впливу на зовнішніх ринках.

Розгортання нових інформаційних систем та банківських технологій привело до підвищення здатності фінансового капіталу до швидкого переміщення. Тривали процеси лібералізації режимів конвертованості валют, обмежень процентних ставок, визначення валютних курсів на мегарівні світової економіки привели до того, що кредитна експансія ТНБ за кордоном супроводжувалася зростанням нестійкості міжнародних валютних і кредитних ринків, глобалізацією проблеми зовнішньої заборгованості.

Ступінь відкритості національних банківських систем та участі національних банків у обслуговуванні зовнішньоекономічних зв'язків міжнародного бізнесу у різних країнах досить різна та пояснюється декількома факторами:

- ситуацією у реальному та фінансовому секторах національної економіки, которая визначає попит та пропозицію банківських послуг, у тому числі потребу в імпорті та експорті таких послуг;
- загальним станом зовнішньоекономічних зв'язків, роллю країни у загальній системі світогосподарських зв'язків;
- характером діючого регулювання банківської діяльності центральним банком країни та іншими спеціалізованими органами;
- рівнем розвитку національної банківської справи, зокрема, чисельністю банківських інститутів та розгалуженістю їх філіальних мереж, щільністю розташування банківських інститутів по території країни, обсягом та якістю операцій, кваліфікацією банківських спеціалістів та використанням передових фінансових технологій [7].

За станом на 1 січня 2010 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 182 банки, у тому числі: 176 банків (96,7% від загальної кількості банків, що мають ліцензію) - акціонерні товариства (з них: 76 банків (41,8%) - відкриті акціонерні товариства, 1 банк (0,5%) - закрите акціонерне товариство, 99 банків (54,4%) — публічні), 6 банків (3,3%) - товариства з обмеженою відповідальністю [2].

Філіальна мережа складалася з 1362 філій банків і 73 представництв банків на території України і за кордоном. Змінили свою організаційно-правову форму на відкрите акціонерне товариство у 2009 році 6 банків.

За даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за станом на 1 січня 2010 року в Реєстрі банків - учасників фонду зареєстровано 175 банків, з яких 171 банк - учасники фонду та 4 банки-тимчасові його учасники. Водночас можна відмітити значне зростання сукупного капіталу банківського сектору України [3].

За даними НБУ, на початок 2010 року сукупний власний капітал українських банків складає 126,2 млрд. грн. або 13,7% від пасивів. За рік сукупний власний капітал зріс на 0,8%, в основному за рахунок вливань акціонерів. Кожна гривня, яка враховується в банківському балансі як власний капітал, на 94,5% була профінансована за рахунок коштів акціонерів. Протягом 2009-2010 років продовжувалося зростання ресурсної бази банків, стабільність і достатність якої є однією з необхідних передумов для ефективного функціонування банків та їх фінансової стійкості.

За станом на 1 січня 2010 року частка іноземного капіталу в загальному зареєстрованому статутному капіталі діючих банків України за рік зменшилась з 36,7% до 35,8% [4].

Іноземний капітал в Україні представлений 23 країнами. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Росії, Австрії, Італії, Франції, Угорщини, Швеції, Німеччини [5].

Важливо підкреслити, що вітчизняний ринок банківських послуг є далеко не насиченим та надзвичайно привабливим для світових ТНБ. З кожним роком збільшується кількість банків з іноземним капіталом та зростає їхня частка ринку фінансових послуг. Так, на початок червня 2010 року у нашій країні було зареєстровано 51 банк з іноземним капіталом, зокрема 17 — зі 100 % -им. Загалом частка іноземного капіталу у банківській системі України становила на той момент 33,1 % [9].

На сучасному етапі банкам з іноземним капіталом належить 45 % ринку активних банківських операцій. За 2 останні роки іноземним інвесторам вдалося взяти під контроль майже всіх основних лідерів вітчизняного банківського ринку. Нині вісім з першої двадцятки українських банків мають іноземних акціонерів, деякі інші банки були продані або перебувають у процесі реалізації іноземним інвесторам. Проте іноземна банківська експансія залишила банківський ринок України досить розконцентрованим та диверсифікованим. Домінування певної країни на ринку - так як це сталося в Естонії та Польщі, де більш ніж 80 відсотків банківських активів контролюється іноземними холдингами, не спостерігається [8]. Таку диверсифікацію можна вважати позитивною рисою української банківської системи, оскільки вона менш залежна від економіко-політичних умов якоїсь однієї держави.

Показово, що на сучасному етапі найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з колишніх метрополій – Росії та Австрії пильність

історичного минулого і геополітичні амбіції урядів даних держав безперечно відіграли свою роль в процесі захоплення українського банківського ринку [10].

Решта великих банків з іноземним капіталом належить французьким, італійським, угорським, німецьким, шведським інвесторам, що свідчить про особливу зацікавленість в контролі над українським банківським бізнесом фінансових інститутів з Європейського Союзу.

Підсумовуючи викладене вище, варто підкреслити основні позитивні наслідки процесів транснаціоналізації банківської системи України:

1. Швидке та ефективніше впровадження новітніх методів банківської діяльності. Система менеджменту іноземного банку та наявність сучасних надійних інформаційних технологій підвищить ефективність функціонування банківської системи.

2. Зростання обігу кредитних ресурсів та підвищення рівня стабільності їх джерел. Іноземні банки з більш високою капіталізацією, на відміну від місцевих, будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду.

3. Розширення спектру якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування клієнтів, що може забезпечити в результаті деяке здешевлення банківських послуг.

4. Запровадження системи страхування банківських ризиків.

5. Активізація конкуренції та прискорення процесу реформування банківської системи. Запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває виключно важливого значення в умовах консолідації.

6. Посилення ролі банківської системи в процесі розподілу інвестиційних ресурсів.

7. Підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників [11].

Протягом 2008-2010 років кількість банків з іноземним капіталом продовжувала збільшуватися. Таким чином, іноземний капітал займає дедалі значніше місце в банківській системі України. І загалом підвищення його ролі позитивно впливатиме на розвиток банківської системи в цілому внаслідок посилення міжбанківської конкуренції.

Водночас не можна вважати, що іноземній банківський капітал виконує той же набір функцій та заходів, що і національний, є більш ефективним та цивілізованішим, і проблема лише в його подальшому запущенні та нарощуванні обсягів операцій транснаціональних банків на внутрішньому ринку. Слід враховувати і суперечливі наслідки транснаціоналізації банківської системи, особливо виявлені негативні форми прояву припливу порівняно більш дешевих фінансових ресурсів.

По-перше, експансія іноземного, зокрема, західноєвропейського капіталу в увітчизняну банківську систему має певні позитивні та негативні моменти. До позитивних наслідків можна віднести підвищення капіталізації банківської системи України, збільшення обсягу кредитування економіки, консолідацію банківського сектора, поступове звуження процентних спредів, розширення спектра банківських послуг, запровадження міжнародних стандартів банківської діяльності й підвищення її ефективності, вдосконалення системи банківського нагляду та регулювання. Серед

негативних виділяють наступні наслідки: зростання залежності банківської системи України від кон'юнктури міжнародних фінансових ринків, можливість підсилення циклічних коливань, підвищення ймовірності фінансового зараження через поєднання торговоального та банківського канапів, послаблення української банківської системи через входження слабких іноземних банків, ускладнення банківського нагляду.

По-друге, аналізуючи сучасну історію розвитку банківського регулювання в Україні, варто звернути увагу на, здавалося б, парадоксальний факт наявності перманентного конфлікту між стратегічними (і, як показує практика, найчастіше вірними) ініціативами регулятора і поточними інтересами учасників банківського ринку. Як показовий приклад можна згадати про зусилля НБУ за рік до кризи щодо боротьби з доларизацією банківського сектора й введення обмежень на кредитування населення в іноземній валюті. Ці зусилля виявилися марними завдяки активному опору банківського співтовариства. Фінансові кола не погодилися втратити значну частину бізнесу і домоглися відстрочки такого обмеження, хоча й усвідомлювали високий рівень валютних ризиків. У результаті тільки в I-й половині 2008 р. було видано валютних кредитів населенню (у тому числі іпотечних) у розмірі, що перевищував \$7 млрд. При чому, дана хибна тенденція домінувала на піку зростання цін на нерухомість, яка згодом знецінилася. Як наслідок, значна частина цих кредитів (блізько 40%) для банківської системи виявилася проблемною [6, с. 43].

По-третє, навіть у посткризовий період, який вимагає конструктивних дій від власників комерційних банків, у питаннях докапіталізації спостерігається активний опір банківського співтовариства. Як і у докризовий період, коли не були запроваджені стандарти банківського нагляду Базель-II, більшість авторитетних українських банків наполягають на несвоєчасності нововведень. Небажання акціонерів збільшувати капіталі їх банків є цілком природним явищем, адже господарська діяльність сектора збиткова, а адекватні прибутки очікуються лише у довгостроковій перспективі. Подібне небажання характерне і для великих, і для дрібних банків, як національних, так і дочірніх установ міжнародних банківських груп. Разом з тим, альтернативи капіталізації (як інструмента підвищення рівня надійності банків) не знайдено. Підвищення вимог до капіталу банків не є суто національною особливістю України, а виступає на сучасному етапі загальносвітовою тенденцією розвитку фінансових ринків.

По-четверте, швидке зростання обсягів кредитування з баку іноземних банків є одним із найнадійніших серед випереджаючих індикаторів розвитку і стабільності банківської системи. Разом з тим, високі темпи кредитної експансії є ознакою поглиблення фінансового посередництва і не обов'язково призводять до негативних макроекономічних наслідків. Проте в будь-якому випадку зростання кредитів пов'язане із значими ризиками для стабільності фінансового сектору. Уразливість банківського сектору залежить від ризиків, на які йдуть банки, і складається з багатьох чинників, таких як якість кредитної політики банків, якість забезпечення, рівень резервів, диверсифікація позик, валютний ризик, ліквідність тощо. Якщо зростання кредитування пов'язане з розвитком фінансового посередництва, на особливу увагу заслуговує саме

політика управління кредитними ризиками, а не встановлення верхньої кредитної межі. В умовах, коли Україна розбудовує свою банківську систему, питання, пов'язані з розробленням такої політики, стають ще більш актуальними [1, с. 7].

Досвід країн з ринками, що формуються, свідчить про існування різних підходів щодо розроблення економічної політики у сфері взаємодії з транснаціональним банківським капіталом, починаючи з добре відомих заходів грошово-кредитної і фіскальної політики і закінчуючи не так широко обговорюваними, проте не менш важливими, заходами політики нагляду і пруденційними нормами. Останні можуть використовуватися для підвищення стійкості фінансової системи проти негативних наслідків розширення присутності іноземних банків на внутрішньому ринку [12].

Першим етапом розроблення політики щодо впливу на присутності іноземних банків є визначення видів можливих ризиків для макроекономічної і фінансової стабільності, пов'язаних із зростанням кредитної експансії. Цей процес включає моніторинг і аналіз різних за характеристики та параметрами даних. Проведення такої комплексної оцінки дозволяє визначити, чи є темпи зростання кредиту приводом для хвилювання і які заходи необхідно здійснити для відповідного реагування. При цьому необхідно розглядати макроекономічні і структурні чинники, включаючи наявність макроекономічних дисбалансів, надійність і стійкість фінансової системи, якість і дієвість систем регулювання та нагляду, структуру фінансової системи і фінансовий стан позичальників.

На другому етапі розроблення політики визначається набір заходів для управління пов'язаними з ним ризиками. До них відносяться: 1) заходи макроекономічної політики; 2) пруденційні заходи; 3) заходи нагляду/ моніторингу; 4) заходи щодо розвитку ринку; 5) адміністративні заходи; 6) сприяння поглибленню розуміння ризиків.

Питання регулювання іноземної участі у банківській системі є особливо актуальним у сучасних умовах. У даному контексті пропонується прямо не регулювати присутність іноземного капіталу іноземних інвесторів у банківській системі, але використовувати механізм відбору потенційних претендентів на купівлю вітчизняних банків або їх створення. Для визначення оптимального варіанта політики варто керуватися також такими принципами розвитку конкурентоспроможності банківської системи: реалізація правил чесної конкуренції; забезпечення фінансової стабільності; покращення рівня забезпечення потреб населення; підтримка розвитку конкурентоспроможної економіки.

У сучасних умовах в Україні найбільш доцільним є прямо не регулювати присутність іноземних інвесторів у банківській системі, але використовувати механізм відбору потенційних претендентів на купівлю вітчизняних банків або їх створення шляхом розвитку регіональних та спеціалізованих банків та підвищенню їх конкурентоспроможності. В управлінні процесом входження іноземних банків у фінансовий ринок України урядові структури повинні відмовитись від загальних, абстрактних рішень та постанов і застосовувати індивідуальний підхід, приймаючи по кожному іноземному банку конкретні рішення щодо напрямків його діяльності та поведінки на вітчизняному фінансовому ринку.

Література:

1. Гальчинський А. Треба усвідомлювати безперспективність політики стимулювання експорту за рахунок заниженого курсу гривні // Дзеркало тижня. – 29.01.2011. – №2. – С. 7.
2. Горбач Д. Китаянки // – 2011. - № 5/31.01.11. – С. 22 – 24.
3. Гриньков Д. Созрели // Бизнес. – 2011. - № 1-2/17.01.11. – С. 31 – 32.
4. Зайцев О. Новый мировой регулятивный порядок // Банковская практика за рубежом. – 2009. - №10. – С. 7 – 13.
5. Захарін С.В.Перспективи гармонізації кредитної та інвестиційної політики в умовах стимулювання економічного зростання // Вісник Донецького національного університету. - № 1 / 2010. – Серія В. Економіка і право. – С. 308 – 311.
6. Лавренчук В. По базельському счету // Інвест-газета. – 2010. – (01-07.11.2010) – С. 43.
7. Hart O. and Holmstrom B. R. (2010). A theory of firm scope// Quarterly Journal of Economics – №125. – P. 483-513.
8. Marin D. (2010). The opening up of Eastern Europe at 20: jobs, skills, and "Reverse Maquilladoras" in Austria and Germany – in M. Jovanovic (ed.), Handbook of Economic Integration, Edward Elgar, forthcoming.
9. McCauley R., McGuire P. and G. von Peter (2010). The architecture of global banking: from international to multinational // BIS Quarterly Review – P. 25-37.
10. Popov, A. and G. F. Udell (2010). Cross-border banking and the international transmission of financial distress during the crisis of 2007-2008 // European Central Bank Working Paper No. 1203
11. Sorensen C. Euro area banking sector integration // ECB, Working Paper Series. – 2006. – N627. – 41 p.
12. Ukraine: Mergers & Acquisitions in 2007. – Deal Watch. – January 22, 2008. – 3 p.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається зміст інноваційної активності і проблеми дослідження рівня інноваційної активності промислових підприємств.

This article describes the contents of the innovation activity and problems of research-level innovative activity of industrial enterprises.

Ключові слова: інноваційна активність, інноваційна діяльність.

Keywords: innovation activity, innovation.

Розглядаючи активність діяльності промислового підприємства, потрібно говорити не про активність взагалі, а про різні види активності, зокрема інноваційну, інвестиційну, інформаційну, активність технологічного процесу тощо. Це дозволить визначати рівень інтенсифікації різних процесів на виробництві, який визначає сутнісну характеристику самого процесу виробництва.

Якщо говорити про інноваційну діяльність, то виникає необхідність визначити зміст цієї категорії, що дозволить визначити основні характеристики, властивості, рівень інтенсивності процесу діяльності, швидкість інноваційного розвитку організації. Також виникає необхідність розробки системи показників, що характеризують інноваційну активність та методики її кількісної оцінки.

М. Каган, розглядає людську діяльність, «як активність суб'єкта, яка спрямована на об'єкти чи інші суб'єкти» [1, с. 38]. Л. Виготський ототожнює ці поняття і визначає активність як «практичну предметно-почуттєву діяльність» [2, с. 265]. А. Пашков визначає активність, як «понаднормову діяльність» [3; с. 35]. У словниках та енциклопедіях активність практично завжди визначається як рівень перебігу процесу; ступінь, ефективність, швидкість розвитку; міра, ступінь або потенційні можливості діяльності [4; 5; 6].

Якщо ототожнюювати поняття «активність» та «діяльність» то будь-яка діяльність буде розглядатися як активна. Коли ж розмежувати повністю ці поняття, то виходить, що суб'єкт (система) може бути активним, не займаючись діяльністю, що суперечить теорії діяльності. В. Петровський підкреслює «немає діяльності поза активністю й активності поза діяльністю» [7, с. 45].

Не можна визначати активність як діяльність, тому що у цьому разі поняття «активність» повністю дублює трактування поняття "діяльність", в результаті чого порушується правило формування наукових понять.

І. Джидар'ян розмежував поняття «активність» і «діяльність», він зазначив, що «активність є необхідною динамічною умовою діяльності, джерелом її становлення, реалізації, перетворення і видозмін» [8, с.15]. Відповідно до цього можна зазначити, що «діяльність» є первісне поняття по відношенню до категорії «активність». Відповідно до

цього виникає потреба визначити, яка діяльність є активною, а яка ні, і чи існує можливості визначення ступеня або міри активності.

Відмінність категорії «активність» від категорії «ефективність» полягає у тому, що якщо ефективність визначається рівнем перебігу процесу діяльності, його результатом, то активність, окрім вище зазначеного, свідчить про залежність результата від рівня інтенсивності змін і визначає потенційні можливості щодо інтенсифікації його рівня. Наукові організації, які виробляють продукцію п'ятого або шостого технологічних укладів є організаціями із високою інноваційною активністю, а інноваційна діяльність тут завжди буде відігравати суттєве значення при виборі та реалізації стратегії. Під інноваційною активністю розуміють «інтенсивність здійснення економічними суб'єктами діяльності із розробки і впровадження нових технологій або удосконалених продуктів в господарський оборот» [9, с. 52].

Дослідити сутність категорії «інноваційна активність» і проблеми її дослідження.

Потрібно відрізняти загальні характеристики динаміки інноваційних процесів на підприємстві. Серед яких найбільш розповсюджені два показники:

- інтенсивність здійснення інновацій – ступінь інноваційності, яка дорівнює кількості інновацій, які здійснюються за визначений період часу;
- швидкість здійснення інновацій – це швидкість, з якою вводяться інновації після того, як вони були вперше здійснені в будь-якому іншому місці (дифузія).

Інноваційну активність потрібно розглядати як поняття, яке характеризує не тільки динаміку змін, але й визначає інтенсивність змін щодо проведення на підприємстві ефективної інноваційної діяльності. Інтенсивність (від французької «intensive», від латинської «intension» – напруга, посилення) означає напруженість роботи, виробництва, що характеризується ступенем віддачі кожного з факторів, ресурсів, які використовуються в процесі виробництва [10, с.456]. Таким чином, інтенсивність розглядається тут як ефективність. В економічній теорії також використовується термін інтенсифікація виробництва, коли зростання його обсягу відбувається, насамперед, за рахунок науково-технічного прогресу, підвищення рівня організації виробництва, управління і ефективного використання ресурсів. Динаміка означає (від грецької «dynamis» – сила) хід розвитку або зміни якогось явища [10, с.117]. Інноваційна активність показує віддачу ресурсів до результатів інноваційної діяльності і можливість її позитивної зміни.

Для кількісної оцінки рівня інноваційної активності виникає потреба визначення системи показників, за допомогою яких можливо достатньо повно охарактеризувати її. При аналізі інноваційної активності, в основному, прийнято оцінювати розвиток інфраструктури підприємства в сфері НДДКР, а також визначати його чутливість до комерціалізації інновацій. Такий підхід застосовується, головним чином, при формуванні звітних і статистичних даних про стан і розвиток інноваційної діяльності в країні в цілому. Однак, оцінку інноваційної активності можна використовувати в якості вихідного етапу в процесі розробки стратегій інноваційного розвитку окремих підприємств. При такому підході головна задача оцінки інноваційної активності полягає

в аналізі економічного розвитку конкретного господарюючого суб'єкта в сфері НДДКР і структурних елементах, які пов'язані з нею. Згідно такого підходу інноваційну активність потрібно розглядати як складову частину інноваційного потенціалу.

Наукові розробки і економічні можливості підприємства дозволяють приймати рішення щодо впровадження базисних або удосконалених технологій. Якщо підприємство має позитивний досвід реалізації інноваційних проектів, і особливо у сфері створення принципово нових продуктів, то такі господарські суб'єкти, як правило, обирають стратегії дослідницького лідерства, радикального випередження, випередження наукоємності, стадійного подолання. Якщо у підприємств превалює досвід впровадження покращуючих технологій, які тільки удосконалюють існуючі і пропонують споживачам модифіковані варіанти широко відомих товарів, то найбільш імовірними стратегіями будуть такі, як очікування лідера, наслідування за ринком, технологічний трансфер, продуктова імітація, збереження технологічних позицій, паралельна розробка або ліцензійна стратегія. Таким чином, зміст інноваційної активності полягає у тому, щоб не тільки оцінювати масштаби впровадження нових або покращуючих технологій господарюючого суб'єкта, але й робити окремим підприємствам вибір напряму інноваційного розвитку і формувати на основі цього інвестиційну політику і відповідні інноваційні стратегії.

В. Винокуров [11, с. 17] інноваційну активність організації пропонує оцінювати трьома характеристиками: наявністю завершених інновацій; ступенем участі організації в розробці даних інновацій; виявленням основних причин, згідно яких інноваційна діяльність не здійснювалася. Такий підхід не враховує потенціал майбутньої інноваційної активності і більше зосереджений на минулій інноваційній діяльності без врахування тенденцій інноваційного розвитку підприємства ії ефективності.

Статистична звітність українських промислових підприємств щодо перебігу інноваційної активності проводиться за трьома підходами: підприємства, що впроваджують інновації; підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність; підприємства, що реалізують інноваційну продукцію.

При цьому, окрім фіксуються витрати на інноваційну діяльність, обсяг реалізованої інноваційної продукції, кількість здійснених впроваджень і підприємств, які це здійснюють. Такий набір елементів не говорить про інноваційну активність, він більше свідчить про кількість витрачених ресурсів і кількість випущеної продукції, але інноваційна активність повинна більше оцінюватись показниками ефективності використання ресурсів, рівнем інтенсивності виконаних робіт, тобто визначати суб'єктивну результативність інноваційної діяльності. Ефективність же свідчить про інтенсивність дій щодо здійснення інноваційної діяльності. Наявність витрат і впровадження нових технологічних процесів, освоєніх видів інноваційної продукції (послуг), придбаних нових технологій іноді може не свідчити про результативність (ефективність) інноваційної діяльності і, відповідно, про підвищення інноваційної активності.

В науковій літературі в більшості випадків вважають, що інноваційно-активні організації – це організації, які протягом трьох років мали завершені інновації, тобто нові або значно удосконалені продукти, що впроваджені на ринку, нові або значно удосконалені послуги або методи їх виробництва (передачі), а також вже впроваджені на ринку нові або значно удосконалені виробничі процеси, які впроваджені в практику [11, с. 18].

У вітчизняній статистичній практиці фактично до інноваційно активних організацій відносять організації, які мали у звітному періоді (річному а не трьохрічному) витрати на інновації без врахувань їх розміру, стадії інноваційного процесу, рівня його завершеності.

Однак, організація, яка мала протягом останніх трьох років завершенні інновації, показує ступінь власної участі або сторонніх організацій при розробці даних інновацій. Розробка інновацій може проводитись, в основному, іншими (сторонніми) організаціями, що передбачає виконання робіт для даної організації за контрактом досліджень і розробок науковими організаціями, інститутами, університетами і таке інше, за умов можливої мінімальної участі даної організації, що може обмежуватись переважно адаптацією розробок до конкретних умов, або придбанням нових технологій (технічних досягнень) шляхом технологічного обміну (патентні і безопатентні ліцензії). Розробка інновації в основному самою організацією може включати мінімальну участь сторонніх організацій, яка може бути переважно консультативного характеру.

«Керівництво Осло», як загальноприйняте в світі довідкове і методологічне видання в галузі інновацій, визначає, що інноваційна фірма – це фірма, яка впровадила технологічні нові або значно удосконалені продукти, процеси чи комбінації продуктів і процесів протягом звітного періоду. Це фірми з успішною інноваційною діяльністю протягом даного періоду. Протягом деякого періоду інноваційна діяльність організації може бути трьох видів [12]: успішна в напрямку щодо здійснення технологічно нового або удосконаленого продукту чи процесу; перервана щодо здійснення технологічно нового або удосконаленого продукту чи процесу внаслідок того, що проект стикається із труднощами, ідея і ноу-хау продані або іншим чином відчужені інший фірмі, або ринок змінився; та, що триває, тобто робота продовжується, але результат ще не досягнутий.

Така діяльність може проходити для того, щоб привести до наміченого здійснення технологічно нового або удосконаленого продукту чи процесу, або може мати інші цілі, як у випадку фундаментальних чи загально технологічних досліджень.

Таким чином, організація, яка призупинила інноваційну діяльність, і та, яка продовжує розпочату інноваційну роботу, не включаються у склад інноваційних. Крім того, рекомендується включати в категорію інноваційних організацій тільки ті, які засновані протягом звітного періоду, які при заснуванні впровадили інновації, нові для їх поточного ринку, або здійснили інновації пізніше протягом звітного періоду.

«Керівництво Осло» визначає, що інноваційно активна організація має чисельні характеристні особливості, які можуть бути згруповані в дві головні категорії навичок [12]:

стратегічні навички: довгострокове бачення; властивість знаходити і передбачувати ринкові тенденції; готовність і властивість збирати, обробляти і асимілювати технологічну і економічну інформацію; організаційні навички: властивість до ризику і уміння ризикувати; внутрішня кооперація між різними функціональними підрозділами і зовнішня кооперація з дослідниками, консультантами, замовниками і постачальниками; участь всієї фірми в процесі змін і інвестування в людські ресурси.

З метою отримання найбільш повних даних згідно витрат на інновації, потрібно вести окремий облік організацій, які ведуть інноваційну діяльність, але не впровадили інновації (через закриття інноваційного проекту або внаслідок збільшення терміну проекту). Характеристики цієї групи організацій можуть відрізнятись від тих, які не проводять інноваційну діяльність.

В результаті можна зробити висновок, що інноваційну активність організацій потрібно оцінювати окремо по двох групах організацій: 1) організації, які мали протягом останніх трьох років впроваджені (завершені) інновації, і 2) організації, які мали протягом останніх трьох років інноваційну діяльність без зв'язку з її ступенем завершеності, тобто ті, які мали у звітному періоді витрати на інновації.

Це стосується визначення інноваційно активних організацій на рівні держави. Однак, інноваційний менеджмент багатоаспектна дисципліна, і його потрібно розрізняти на рівні держави, регіону, галузі і підприємства. На рівні підприємства визначення інноваційної активності - це не віднесення його до категорії інноваційно активних чи ні, а визначення рівня інтенсивності інноваційних змін з метою визначення інноваційного потенціалу і відповідно вибору напряму або стратегії інноваційного розвитку, а також залежності резльтативності роботи організації від інноваційної діяльності.

В [13] інноваційна активність визначається експертним шляхом на основі таких параметрів: якість інноваційної стратегії і інноваційної цілі; рівень мобілізації інноваційного потенціалу; рівень зацікавленості інвестицій; методи, культура, орієнтири, що використовуються при проведенні змін; відповідність реакції фірми характеру конкурентної стратегічної ситуації; швидкість (темп) проведення стратегічних інноваційних змін; обґрунтованість рівня інноваційної активності, що реалізується.

Такий перелік факторів інноваційної активності потребує визначення кола показників, за допомогою яких можливо робити суб'єктивну чи об'єктивну оцінку. Переважну кількість цих факторів можливо оцінити тільки експертним шляхом, а це треба робити оцінку суб'єктивно.

В [14, с. 27] в якості індикаторів інноваційної активності виділяються затрати на НДДКР; патенти і їх застосування; затрати на інновації, що не увійшли в НДДКР; анонсовані нові продукти; значимі (основні) інновації. Даний набір індикаторів не охоплює рівень інноваційної активності менеджменту і персоналу підприємства, що визначає здатність суб'єкта до виходу за межі заданих умов життєдіяльності підприємства. Такий підхід буде виглядати правомірним для визначення інноваційної активності галузі або регіону, але не для окремого підприємства.

Індикатори інноваційної активності деякі вчені розглядають, як каталізатори, тобто умови, що забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів для досягнення стратегічної інноваційної цілі підприємства, які сприяють позитивним змінам на підприємстві і підвищеннем ефективності його діяльності [15, с. 89]. Вони прискорюють трансформацію інноваційних ідей в інноваційні продукти (або процеси). Так, на думку В. А. Верби і І. В. Новикової [15, с. 89], основними складовими каталізаторів інноваційної активності є мотиваційний механізм, інноваційна культура підприємства та його організаційно-управлінські елементи. Оцінка дії цих факторів може здійснюватись за допомогою експертних методів, що знижує об'єктивність оцінки. Крім того, багато з них визначають тільки рівень розвитку людського потенціалу підприємства.

В [16, с. 60] для визначення інноваційної чутливості були визначені такі напрями: аналіз і узагальнення даних щодо стану, структури і динаміки змін нематеріальних активів суб'єктів підприємництва; аналіз використання об'єктів промислової власності; аналіз договірних взаємовідносин між суб'єктами науково-технічної і інноваційної сфер і суб'єктами підприємництва в межах науково-дослідної діяльності.

Для оцінки інноваційної активності потрібно розробити систему показників, за допомогою яких можна виявити внутрішні чинники, які сприяють реалізації інноваційних цілей та завдань організації. Для цього потрібно провести аналіз за всіма видами інноваційної діяльності і визначити для кожного з них ступінь позитивного впливу на ефективність діяльності підприємства. Для цього можуть бути використані кількісні і якісні показники, які дозволяють оцінити не тільки ефективність використання ресурсів, але й охарактеризувати стан розвитку, результативність інноваційного підприємництва, темпи зростання цієї результативності в часі. Система показників оцінки інноваційної активності повинна відповісти цілям оцінки, можливостям забезпечення ефективної інноваційної діяльності та проблемам, які постають перед організацією у сфері інноваційного підприємництва, тому інноваційна активність є невід'ємною частиною оцінки інноваційного потенціалу. Структуру інноваційного потенціалу, відповідно, потрібно представити сукупністю таких показників, які характеризують виробничий потенціал підприємства, як можливості його інноваційного розвитку, і активність розвитку цих можливостей.

Важливою характеристикою інноваційної активності виступає динамізм інноваційних змін, тобто їх інтенсивність в часі. Низький рівень використання інноваційних ресурсів і низька динаміка інноваційних змін однаковим ступенем може знижувати рівень використання інноваційних ресурсів на підприємстві і, відповідно, свідчити про зниження рівня інноваційної активності. Зростання інноваційної активності на підприємстві може бути досягнуто з різним приростом ресурсів. Інтенсивний шлях визначається як прискорення темпів результатів інноваційного розвитку підприємства. Співставлення темпів здійснення інноваційної діяльності на підприємстві і її ресурсного забезпечення вказує на ступінь розгортання інноваційного процесу, що визначає міру інтенсивності інноваційної діяльності і її внесок у використання виробничого потенціалу

підприємства. Зроблений огляд теоретичних підходів дав можливість визначити, що інноваційна активність визначає внутрішні якісні суб'єктивні можливості проводити інноваційну діяльність, рівень інтенсивності інноваційних процесів на виробництві, ступінь залежності продукту або підприємства від інноваційної діяльності, тобто стан інноваційного потенціалу та показники рівня його використання і може виражатись показниками ефективності інноваційної діяльності з урахуванням їх динаміки і частки інтенсивних факторів в економічному зростанні. Визначення інноваційної активності є невід'ємною частиною оцінки інноваційного потенціалу, який, в свою чергу, виступає основою для розробки стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства.

Література:

1. Каган М. С. Человеческая деятельность / М. С. Каган. – М. : Политиздат, 1974. – 328 с.
2. Выготский Л.С. Развитие высших психических функций / Л. С. Выготский – М. : Изд-во Академии педагогических наук, 1960. – 500 с.
3. Трудовой коллектив как объект и субъект управления / Под ред. А. С. Пашкова. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1980. – 119 с.
4. Економична енциклопедія: [в 3-х т.]. Т.1 / За ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Краткий экономический словарь / Под ред. А.М. Арзильяна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
6. Современный экономический словарь : [4-е изд., перераб. и доп.] / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2005. – 386 с.
7. Петровский В. А. Психология неадаптивной активности / В. А. Петровский. – М. : ТОО «Горбунок», 1992. – 224 с.
8. Джидарьян И. А. Категория активности и ее место в системе психологического знания. Категории материалистической диалектики и психологии / И. А. Джидарьян. – М. : Наука, 1988 – 322 с.
9. Трифилова А. А. Оценка инновационной активности предприятий/ А. А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 10. – С. 51-55.
10. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Адрулияна. – [2-е. изд. доп. и перераб.]. – М. :Ин-т новой экономики, – 1997. – 864 с.
11. Винокуров В. И. Основные термины и определения в сфере инноваций / В. И. Винокуров // Инновации. – 2005. – № 4. – С. 6-21.
12. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC,2005 (Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата/ Пер. на ркц. яз. – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 200. – 192 с.
13. Гунин В. Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7/ В. Н. Гунин, В. П. Бараничев, В. А. Устинов и др. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
14. Чулок А. А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне / А. А. Чулок // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 27-35.
15. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба, І. В. Новикова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22-31.
16. Ильина И. А. Разработка методических подходов и определение уровня инновационной восприимчивости производственных субъектов АПК / И. А. Ильина, Е. А. Егоров, В. А. Миранчук и др. // Инновации. – 2005. – № 10. – С. 59-62.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ УМОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито сутність поняття «стійкість економічної системи». Досліджено макроекономічні умови її формування. Сформульовано основні тенденції світогосподарського устрою, які зумовлюють підвищений ризик дестабілізації національних економік. Визначено диференційований вплив чинників глобальної нестабільноті на функціонування і розвиток національних економік в залежності від ступеня їх стійкості.

The essence of the concept of "stability of economic system" is revealed. Macroeconomic conditions for its formation are investigated in the article. The main trends of world economic system, which cause an increased risk of national economies destabilization are explored. Differential influence of global instability factors on the national economies development and functioning depending on their degree of stability is determined.

Ключові слова: стійкість економічної системи, макроекономічна стабільність, ризики дестабілізації.

Keywords: stability of economic system, macroeconomic stability, destabilization risks.

Поступальний розвиток відкритих національних економік здійснюється під впливом періодично повторюваних «економічних стресів», які виникають з періодичністю, приблизно, раз на десять років і різняться за причинами та характером, що ускладнює можливість їх прогнозування та масштаби наслідків. Перманентність збоїв у функціонуванні глобальної світогосподарської системи у формі криз і депресій зумовлює уповільнення темпів економічного зростання та нестабільність відкритих економічних систем, що виявляється через зміну абсолютних значень та динаміки макроекономічних показників. За таких умов, визначальним індикатором конкурентоспроможності економіки з позицій її здатності протистояти зовнішнім загрозам і отримувати додаткові ресурси і позитиви від інтеграції у зовнішньоекономічний простір є стійкість економічної системи в цілому та окремих її елементів, без якої неможливо досягти економічного зростання і прогресивного розвитку суспільства.

Теоретичні і емпіричні дослідження доводять існування тісного кореляційного зв'язку між стійкістю та зростанням економіки. Компанії не в змозі приймати обґрунтовані рішення, коли рівень інфляції високий, а державний бюджет виходить з-під контролю. Фінансовий сектор не може функціонувати, якщо в державі спостерігається гіантський дефіцит. Держава не може ефективно надавати послуги, якщо вона вимушена виплачувати величезні відсотки за минулими боргами. Економіка не може зростати, якщо макроекономічне середовище не є стабільним та сприятливим [5].

На фоні прискорення інтеграції національних економік та під тиском поглиблення кризових явищ, дослідження механізмів макроекономічної стабілізації в роботах

Кейнса Дж. М. (теорії державного регулювання), Пребіша Р., Фуртодо С. (теорії периферійного, залежного розвитку), Вальраса Л., Парето В., Хікса Дж., Дебре Ж. (теорії рівноважного і ефективного розвитку), Ростоу У. (теорії лінійних стадій зростання), Кондрат'єва М., Тугана-Барановського М. (теорії циклічних коливань), Л'юїса А. (теорії економічного розвитку), Хайека Ф., Мюрдаля Г. (теорія взаємозалежності економічного, соціального і інституційного феноменів в економічній динаміці), Ченері Х., Рейніса Г. (теорії структурних трансформацій), Леонт'єва В. (методика «витрати-випуск»), Канторовича Л. (теорія оптимального розміщення ресурсів), Фрідмена М. (монетарні умови стабілізаційної політики), Самуельсона П., Тінбергена Я. (розробка статичних і динамічних моделей аналізу економічних процесів) стали формуватися в цілісну теорію.

Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних авторів проблематикою стійкості економічної системи та окремими напрямами її досягнення займаються Алексєєв Ю., Бачурін А., Галданова Д., Геєць В., Глаз'єв С., Гранберг А., Добринін А., Іноземцев В., Крючкова І., Луссе А., Павловський М., Корнаї Я., Міропольський Д., Спирідонов І., Татаркін А., Шинкарук Л., Щербаков А., Юданов А.

Разом з тим недостатньо дослідженями залишаються специфічні фактори ризиків трансформаційних економік, здатні привести систему до нестійкого стану, вплив зовнішньоекономічних чинників у забезпеченні стійкості національної економіки в умовах глобалізації.

Метою статті є аналіз теоретичних і методичних положень щодо оцінки стійкості економіки; дослідження макроекономічних умов формування стійкості національної економіки та визначення впливу глобальної нестабільності на функціонування і розвиток національних економік в залежності від ступеня їх стійкості.

Поняття «стійкість» по відношенню до економічної системи стали застосовувати лише в кінці ХХ сторіччя для відображення особливостей її динаміки в умовах негативних впливів зовнішнього середовища: здатності до прогресивного розвитку, забезпечення стабільного економічного зростання, формування оптимальних макроекономічних пропорцій відтворення, економного і раціонального використання ресурсів, відлагодженості механізмів саморегуляції і управління, а також здатності швидко усунути загрози або пристосуватися до існуючих умов.

В термінах множин і простору стійкою вважається економічна система, яка в процесі своєї динаміки від початкового до заданого стану розвитку здатна забезпечити коливання множини її макроекономічних параметрів (безробіття, інфляція, темпи виробництва і т.д.) в допустимих межах [8, с. 478]. За існуючої методикою розрахунку рівня економічної безпеки України визначені порогові та граничні значення макроекономічних показників, перевищенння яких характеризує нарощання відповідно несприятливих і загрозливих тенденцій функціонування національної економіки і свідчить про рівень стійкості відповідної сфери економіки [7].

В умовах глобалізації світової економіки забезпечення стійкості економічної системи потребує нових механізмів, що є наслідком змістового оновлення поняття

«стійкість економічної системи», під яким слід розуміти здатність системи в умовах перманентної глобальної нестабільності до комплексного вирішення проблем довгострокового розвитку на основі формування оптимальних макроекономічних пропорцій² і підтримання їх у процесі економічної динаміки в допустимих з точки зору економічної безпеки межах.

Аналіз складових цього терміна дозволяє виокремити наступні характеристики стійкої економічної системи: збалансованість макроекономічних пропорцій, розширене відтворення, стабільні темпи економічного зростання, ефективне (економне і раціональне) використання ресурсів, забезпечення оптимальних значень показників функціонування макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технічної, енергетичної, виробничої, демографічної, соціальної та продовольчої сфер національної економіки, в межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворення, відлагодженість механізмів саморегуляції. Формування і дотримання визначених характеристик економічної системи дозволяє «нарошувати імунітет» національної економіки, без якого економічне зростання і підвищення рівня доходів під впливом негативних чинників внутрішнього та зовнішнього походження може непрогнозовано перерости у негативну динаміку.

Зміст поняття «економічна стійкість» містить у собі систему заходів, що забезпечують конкурентну стійкість і економічну стабільність економічної системи. Рівень стійкості для будь-яких економічних систем є наслідком впливу прогресивних і негативних внутрішніх чинників (пропорцій відтворення і механізмів управління) та зовнішніх чинників (структури зовнішніх зв'язків і механізмів впливу). У випадку превалювання прогресивних факторів система має тенденцію до підвищення рівня стійкості, при негативних – стійкість у системі знижується [1, с. 35-37].

В умовах, коли глобалізація проникла в усі сфери життєдіяльності суспільства, і в світі практично не залишилося ізольованих національних господарств, стійкість систем помітно знизилася. У сучасному світогосподарському устрої чітко окреслені дві тенденції, які зумовлюють підвищений ризик дестабілізації національних економік:

по-перше, до подальшої відкритості економіки. Тенденція до інтеграції виявляється у зближенні національних економік, їх тісній взаємодії і взаємопроникненні через механізми міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технологій, фінансових активів;

по-друге, до посилення негативних зовнішніх імпульсів та пришвидшення їх передачі порівняно з позитивними наслідками інтеграції. Відкритість національної економіки, яка не узгоджена з рівнем макроекономічної стійкості, ускладнює можливість економічного зростання та прогресивного розвитку суспільства.

Через непрогнозованість зовнішніх імпульсів компенсаторним механізмом макроекономічної стабілізації, мають бути налагоджені внутрішні механізми управління і прогресивні пропорції відтворення, що визначають стійкість національної економіки.

² Оптимальні макроекономічні пропорції характеризуються показниками розвитку економіки країни при яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворювальних процесів (прим. авт.).

При налагоджених механізмах макроекономічної стабілізації економічна система набуває прогресивного стійкого стану³ автоматично під впливом ринкових регуляторів. При відсутності необхідного рівня стійкості національної економіки та в умовах, коли сила реалізованих внутрішніх і зовнішніх загроз виявиться занадто руйнівною, необхідні додаткові заходи державного регулювання щодо приведення розбалансованих сфер національної економіки до стану, при якому досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій. Сучасна світова фінансова криза, охопивши ринки нерухомості, кредитні ринки, реальний сектор економіки практично всіх інтегрованих у світову фінансову систему країн, в черговий раз довела недосконалість ліберально-ринкової моделі розвитку країн світового співтовариства і необхідність активізації регулюючої ролі держави щодо підтримки макроекономічної стабільноті як визначальної умови поступального розвитку економіки, забезпечення економічного зростання та підвищення реальних доходів населення.

Макроекономічна стійкість забезпечується існуючими механізмами саморегуляції і управління в різних підсистемах економічної сфери: виробничій, інвестиційній, науково-технологічній, зовнішньоекономічній, фінансовій. Фінансова стійкість характеризується оптимальними параметрами функціонування бюджетної, грошово-кредитної, валютної, боргової, банківської системи та фінансових ринків, недотримання яких знижує стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх шоків і може перетворити потенційні ризики на реально існуючі загрози.

Важливою складовою розробки механізму забезпечення стійкості економічної системи є оцінка рівня стійкості системи і виокремлення меж прогресивної стійкості. У зв'язку з цим важливим є обґрутування значимості застосування низки макроекономічних показників, які характеризують стан та тенденції макроекономічної стійкості, в якості індикаторів оцінки рівня конкурентоспроможності націй. Серед них найбільш суттєвими є рівень інфляції, динаміка і обсяг зовнішнього боргу, стан рахунку поточних операцій, дефіцит бюджету, рівень нагромаджених національних заощаджень, валютна стабільність, динаміка і структура іноземного капіталу, показники стійкості і надійності банківської системи, технологічно-галузєва структура національної економіки з позицій її сприяння інноваційно-інвестиційним процесам. За допомогою даних показників визначається поточний економічний стан країни, її здатність адекватно і оперативно реагувати на негативні зовнішні загрози, що стали перманентним явищем в умовах відкритості національної економіки і циклічності.

Узагальненою оцінкою стійкості для кожної національної економіки може слугувати рівномірний приріст ВВП, як результат синергетичного впливу економічного потенціалу, умов зовнішнього середовища та ефективності механізму управління. В

³ Прогресивною макроекономічною стійкістю слід вважати такий стан економіки, при якому внаслідок збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій, під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз здійснюється поступальний розвиток економіки, економічне зростання та підвищення реальних доходів населення (прим. авт.).

результаті диференційованого впливу усіх складових формується траєкторія поступального руху національної економіки (див. рис.1).

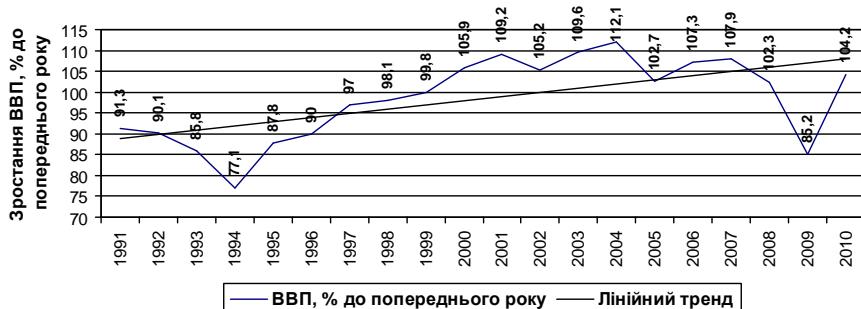


Рис. 1. Темпи зростання ВВП України за період 1990–2010 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Найбільш стійкий стан економіки характеризується рівномірним збалансованим зростанням ВВП і зображене на графіку як траєкторія з мінімальними відхиленнями від лінійного тренду. У період 2000–2007 рр. економіка характеризувалася рівномірним прямолінійним рухом. З кінця 2008 року і до теперішнього часу відносно стабільний стан змінився нерівномірними темпами приrostу, що характеризується як зниження реальної стійкості поступального руху економіки.

Суттєвим випробуванням і індикатором стійкості для всіх економік світу стала сучасна фінансова криза, яка, розпочавшись з краху ринку іпотечного кредитування в США в серпні 2007 року, набула значного поширення в країнах з розвинутою економікою, а починаючи з вересня 2008 року охопила практично всі інтегровані у світову фінансову систему країни, що розвиваються. Що стосується впливу світової фінансової кризи на окремі регіони і країни світу, то ступінь негативного впливу зовнішніх шоків залежить від рівня стійкості економіки, а канали розповсюдження різняться в залежності від внутрішньої і зовнішньої розбалансованості економік.

З метою визначення позитивного впливу макроекономічної стабільності на розвиток економіки проведено дослідження взаємозв'язку між основними показниками, що є індикаторами оцінки рівня стійкості та темпами зростання економіки України, а також по групам країн з розвиненою економікою та країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються. Дані, що представлені на рис. 2, підтверджують достатньо щільний зв'язок між темпами зростання по групі країн з розвиненою економікою і динамікою показників, які характеризують основні відтворювальні макроструктурні пропорції та суттєво впливають на макроекономічну ситуацію країн з розвиненою економікою: валове нагромадження основного капіталу, темпи інфляції, обсяги інвестування і національних заощаджень, стан державного бюджету (див. табл. 1).

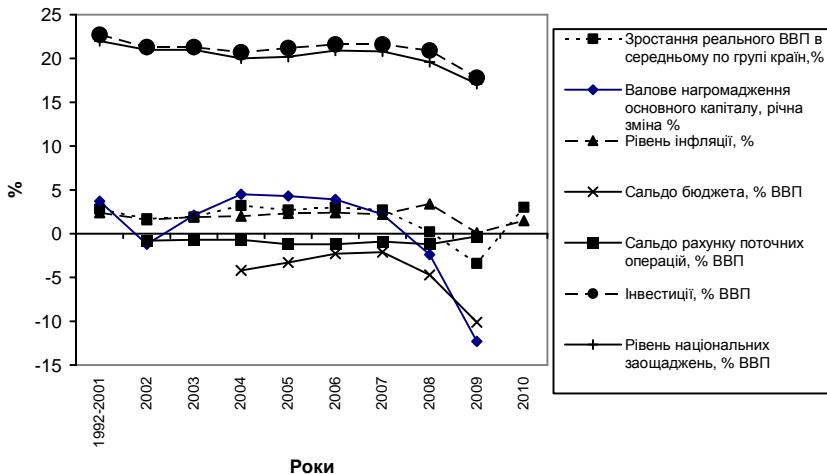


Рис. 2. Порівняльна динаміка темпів зростання економіки та базових показників макроекономічної стійкості, кумулятивно по групі країн з розвиненою економікою
Джерело: побудовано автором за даними [10].

Починаючи з 2008 року, а надто у 2009 році, країни з розвиненою економікою пережили безпрецедентне зниження обсягів виробництва (- 3,2%). Зокрема падіння обсягів ВВП склало у США - 2,6%, зоні євро - 4,1%, Великобританії - 4,9%, Швеції - 5,1%, Японії - 5,2%, Ісландії - 6,8%.

Щодо структурних елементів ВВП, то невизначеність економічної ситуації в найбільшій мірі вплинула на зниження валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) в країнах з розвиненою економікою (2008 - -2,4%, 2009 - -12,3%). У 2009 році падіння обсягів ВНОК склало у зоні євро - -11,3% проти попереднього періоду, Канаді - -12,0%, США - -12,3%, Японії - -14,0%, Великобританії - -15,0%, що прогнозовано негативно позначиться на створенні у майбутньому нового доходу. Саме швидким зростанням запасів і збільшенням інвестицій в основні фонди пояснюється відновлення економічної активності у 2010 році, яке до того ж супроводжувалось встановленням у країнах з розвиненою економікою найбільш сприятливого рівня зростання споживчих цін (1,5%).

Одне з найбільш нагальних завдань для забезпечення стійкості країн з розвиненою економікою є необхідність збалансування і досягнення стійкого стану бюджету. І хоча консолідація бюджету може сповільнити темпи економічного зростання в короткостроковій перспективі, це, вочевидь, підвищить можливості бюджетно-податкової політики щодо вирішення проблеми державного боргу. За оцінками

експертів вдосконалення бюджетно-податкової політики, яке повинно включати реформування та скорочення швидко зростаючих програм видатків і податкові реформи, спрямовані на стимулювання виробництва, а не споживання, має визначальне значення для забезпечення стійкості економіки до шоків.

В групі країн Центральної і Східної Європи на темпи економічного зростання суттєво впливають обсяги інвестування і рівень інфляції. Натомість обсяги національних заощаджень не відіграють вагомої ролі в забезпеченні позитивної економічної динаміки (див. рис. 3).

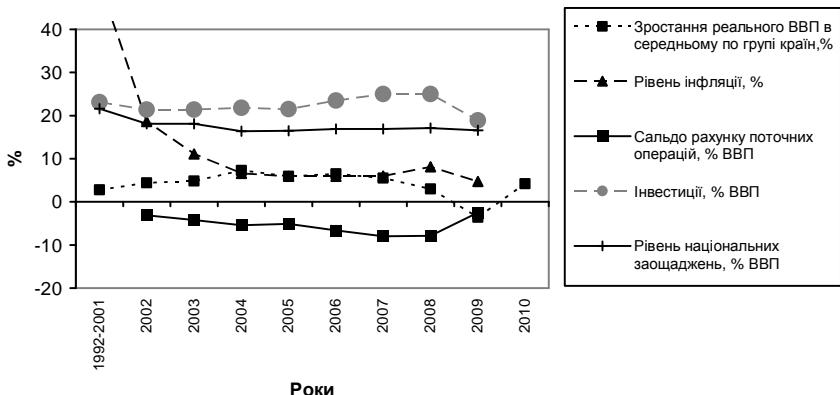


Рис. 3. Порівняльна динаміка темпів зростання економіки та базових показників макроекономічної стійкості, кумулятивно по групі країн Центральної і Східної Європи.
Джерело: побудовано автором за даними [10].

За рахунок скорочення обсягів (-12.0%) і різкого зниження цін зовнішньої торгівлі (-11.8%) у кризовий період країнам, орієнтованим на імпорт, вдалося покращити баланс рахунку поточних операцій. Ризики збитків банківського сектора та нестійкість бюджету привели до збільшення процентних спредів в цих країнах (з 1,5 –7,1 у 2007 р. до 1,9 – 8,7 у 2009 р.) [9].

Графічний аналіз взаємозв'язку між індикаторами макроекономічної стійкості та зростанням економіки по групі країн Співдружності Незалежних Держав свідчить про наявність щільної статистичної залежності (див. рис. 4).

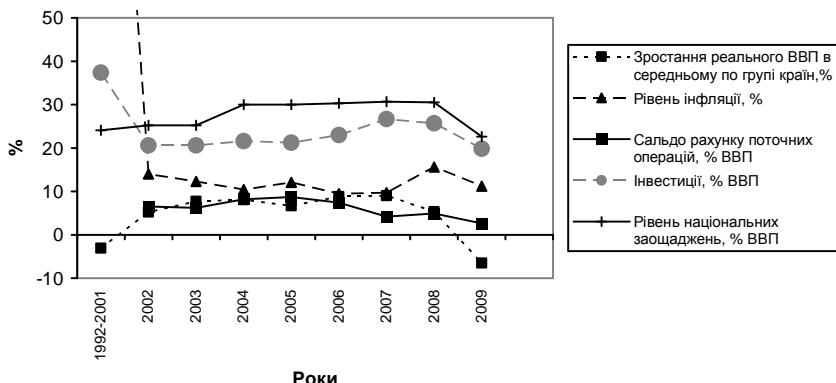


Рис. 4. Порівняльна динаміка темпів зростання економіки та базових показників макроекономічної стійкості, кумулятивно по групі країн Співдружності Незалежних Держав.

Джерело: побудовано автором за даними [10].

Особливістю економік СНД є значна залежність економічного зростання від зовнішнього попиту. З урахуванням сировинної структури експорту це зумовлює високу вразливість економік цих країн до коливань світогосподарської кон'юнктури та рівня економічної активності розвинених економік. За оцінками експертів попит на імпорт розвинених країн у 2011 році буде залишатися нижче докризового рівня. В найближчій перспективі задіяти це джерело доходів не вдасться, а тому для забезпечення економічного зростання необхідно переорієнтовуватися на внутрішній попит, задіювати всі інструменти бюджетно-податкової політики для стимулювання виробництва.

На початку 2011 року в світі поступово зростає економічна активність, проте проблеми, пов'язані з відсутністю диверсифікації джерел попиту, диспропорційністю та заборгованістю перешкоджають формуванню прогресивної стійкості економік країн світу і зумовлюють нестабільність (невизначеність та нерівномірність) такого підйому. В докризовий період джерелом зростання в країнах з розвиненою економікою та країнах Центральної і Східної Європи був внутрішній попит за рахунок високого рівня споживання і інвестицій у житлове будівництво. Рецесія економіки мала наслідком зниження внутрішнього попиту, що за відсутності інших стимулів економічного зростання призвело до стрімкого погіршення функціонування економік цих країн. В країнах з ринками, що формуються та країнах, що розвиваються, профіцит поточного рахунку сформовано внаслідок орієнтації на зовнішні ринки збути і обмеженого внутрішнього попиту. Це робить їх залежними від рівня ділової активності в країнах-імпортерах та, з огляду на сировинну спрямованість експорту, вразливими до коливань світогосподарської кон'юнктури.

Проблема підвищення стійкості національних економік і стабільноті економічного зростання залежить від вирішення двох проблем: диверсифікованості джерел економічного зростання (внутрішніх і зовнішніх) та збалансування макроекономічних відтворювальних пропорцій. Бюджетно-податкова політика розвинених країн хоча і дозволяє підтримувати внутрішній попит, проте не робить економіку більш стійкою через проблеми зовнішньої заборгованості. Країнам з розвиненою економікою для забезпечення стійкого розвитку необхідно підвищенння рівня національних заощаджень як джерела загальнонаціональних інвестицій та переорієнтація на зовнішній попит. Дотримання пропорцій споживання-заощадження на користь останніх хоча і призведе до деякого сповільнення сукупного попиту в короткостроковому періоді, в перспективі забезпечить економічне зростання за рахунок інвестиційної складової.

Зовнішнє збалансування передбачає дотримання оптимальних пропорцій внутрішній попит – чистий експорт. Для розвинених країн напрямом збалансованості має стати націленість на зовнішній попит, реалізація потенціалу нарощення чистого експорту і вирішення таким чином проблеми стабілізації та скорочення зовнішньої заборгованості. Для країн з ринками, що формуються, орієнтованих на експорт, необхідно усунути диспропорції, які зумовлюють привабливість виключно експортної діяльності, і водночас створити умови для розширення ємності внутрішнього ринку: зростання споживання і інвестицій (валютний курс, відсоткові ставки, податки). Сприяння нарощенню прямих іноземних інвестицій прискорить збалансування економік цих країн в необхідному напрямі [6].

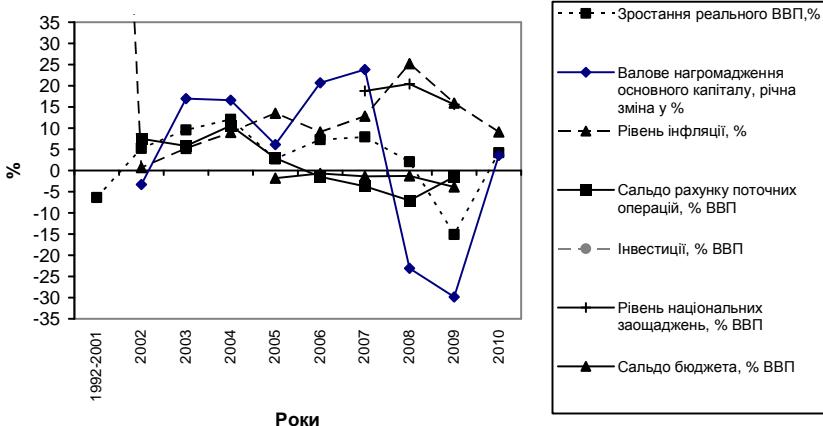


Рис. 5. Порівняльна динаміка темпів зростання економіки України та базових показників макроекономічної стійкості

Джерело: побудовано автором за даними [2;3].

Основним фактором погіршення макроекономічної ситуації в Україні в період розповсюдження світової фінансової кризи і, як наслідок, зниження її рейтингу в табелі

Глобального індексу конкурентоспроможності ВЕФ стала інфляція. Зростання цін внаслідок зростаючих енергетичних витрат, цін на продовольство, експансіоністської бюджетної політики призвело до розбалансування економіки, відтоку інвестицій, зростання негативного сальдо державного бюджету і, на додачу, внаслідок зниження рівня ділової активності в країнах-зонівницьторговельних партнерах, до погіршення стану рахунку поточних операцій (див. рис.5).

За рівнем макроекономічної стабільності Україна продемонструвала найбільше падіння у порівнянні з іншими країнами світу. Втративши 50 позицій, починаючи з 2006 року Україна перемістилась з 82 місця (4,7 бала) на 132 місце (3,2 бала) серед 139 країн світу (див. рис. 6).

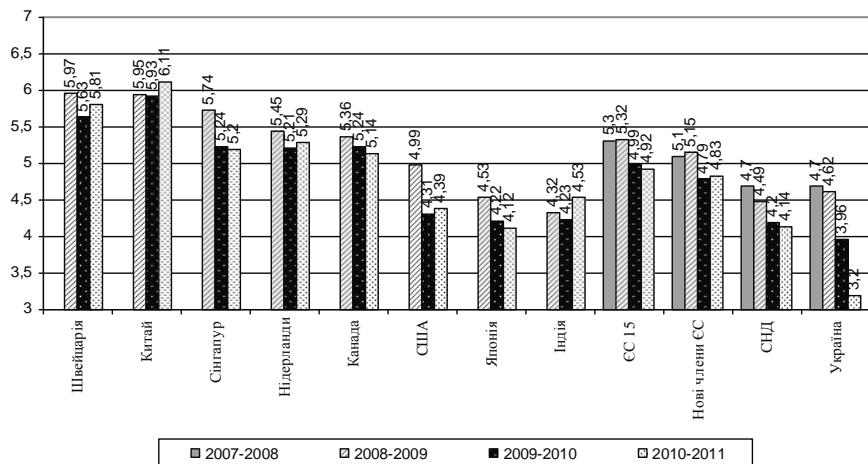


Рис 6. Оцінка макроекономічної стабільності України, окремих регіонів та країн світу за семибальною шкалою оцінювання

Джерело: побудовано за даними [9].

Найбільше падіння макроекономічних показників під впливом світової кризи і, як наслідок, погіршення позиції в рейтингу макроекономічної стабільності ВЕФ є свідченням низького рівня стійкості і здатності економіки України протистояти зовнішнім загрозам.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 1. Динаміка показників макроекономічної стабільності окремих країн світу

Показники Країни	Дефіцит (-) /профіцит державного бюджету, % ВВП			Рівень національних заощаджень, % ВВП			Зростання споживчих цін, %			Спред процентної ставки, (%)			Валовий борг сектору державного управління, % ВВП		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Україна	-1,3	-1,5	-11,4	18,8	20,4	15,6	12,8	25,2	15,9	5,8	7,5	7,1	13,4	19,9	31,3
Країни ЄС-15															
Великобританія	-3,0	-5,4	-7,8	13,6	15,1	12,6	2,3	3,6	2,2	1,7	2,6	0,2	43,0	51,9	68,2
Німеччина	0,0	-0,1	-1,1	23,8	25,7	22,1	2,3	2,8	0,1	2,2	1,8	2,7	63,2	67,2	72,5
Іспанія	2,2	-3,8	-8,4	21,2	21,4	19,8	2,8	4,1	-0,3	6,0	6,4	4,5	42,6	46,8	62,6
Італія	-1,9	-2,7	-3,9	19,3	18,0	15,7	2,0	3,5	0,8	8,3	8,2	2,7	104,0	105,8	115,8
Нідерланди	0,6	0,8	-4,5	26,3	28,2	23,6	1,6	2,2	1,0	4,8	6,0	-0,6	51,4	64,6	68,6
Фінляндія	5,3	4,1	-0,1	28,6	24,6	18,1	1,6	3,9	1,6	1,5	1,3	0,9	41,0	40,6	52,6
Франція	-2,4	-3,4	-4,9	20,4	20,8	16,7	1,6	3,2	0,1	3,5	4,0	0,7	64,0	67,3	77,4
Швеція	3,2	2,5	-0,6	26,7	28,1	24,0	1,7	3,3	2,2	2,3	2,6	1,9	46,9	47,4	51,8
Середнє значення по групі ЄС-15	0,23	-11,9	-4,71	21,77	21,23	17,2	2,15	3,4	0,58	3,61	3,54	2,21	6,86	1,81	72,47
Країни-нові члени ЄС															
Латвія	0,0	-4,0	-8,9	13,6	12,9	30,2	10,1	15,3	3,3	4,8	5,5	8,2	9,7	19,5	36,1
Литва	-1,2	-3,2	-8,9	15,8	14,7	15,9	5,8	11,1	4,2	1,5	0,8	1,9	17,3	15,6	29,3
Польща	-2,0	-3,9	-7,1	20,0	19,3	17,6	2,5	4,2	3,5	3,0	6,2	3,4	45,2	54,1	51,0
Чехія	-1,6	-1,5	-5,9	24,5	23,3	18,6	2,8	6,3	1,0	4,5	4,6	4,7	33,4	34,8	42,1
Естонія	2,8	-3,0	-1,7	19,9	20,6	24,1	6,6	10,4	-0,1	2,1	2,8	4,6	2,9	4,8	7,2
Болгарія	3,5	3,0	-3,9	15,2	15,0	17,6	7,6	12,0	2,5	6,3	6,4	5,2	20,8	19,6	14,8
Румунія	-2,5	-4,9	-8,3	13,8	19,0	20,6	4,8	7,8	5,6	6,6	5,5	5,4	12,5	21,6	23,7
Середнє значення по тр. «Нові члени ЄС»	-0,84	-2,2	-5,59	17,73	18,16	18,44	4,78	7,65	2,34	3,72	3,61	3,98	26,48	34,97	40,45
Країни СНД															
Азербайджан	2,4	25,5	9,4	59,9	61,3	35,6	16,6	20,8	1,5	7,6	7,5	7,8	9,4	9,7	9,9
Вірменія	-2,9	-1,4	-7,7	28,3	25,8	23,8	4,4	9,0	3,4	11,3	10,4	10,1	20,0	15,8	40,1
Казахстан	0,0	1,1	-2,0	25,9	39,4	28,9	10,8	17,2	7,3	***	11,0	2,6	10,7	6,8	8,5
Грузія	-4,7	-6,4	-9,4	13,1	7,7	12,3	9,2	10,4	1,7	10,9	10,9	15,2	23,4	20,7	***
Молдова	-0,3	***	-6,8	22,4	***	15,6	12,6	***	0,0	3,8	***	5,6	28,4	***	30,0
Таджикистан	-6,0	-6,1	-8,5	3,9	-3,2	16,1	12,2	20,4	6,5	14,4	***	17,1	34,3	29,1	41,0
Киргизстан	-0,4	0,6	-3,8	-2,9	10,8	18,6	10,2	24,5	6,8	19,9	15,9	15,8	56,4	49,2	54,8
Російська Федерація	5,1	5,2	-6,2	30,6	32,3	21,9	9,0	14,1	11,7	4,9	6,5	6,7	9,5	6,7	8,5
Середнє значення по групі СНД	-0,9	2,13	-5,16	22,2	24,65	20,93	10,98	17,7	6,09	9,86	9,96	9,78	22,83	19,74	28,01

Джерело: розраховано за даними [9].

Під впливом дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи 2007–2009 рр. погіршення макропоказників України є більш суттєвим, ніж в середньому по групі країн СНД та ЄС, що характеризує відносно нижчий рівень стійкості національної економіки (див. табл.1). У порівнянні з докризовим періодом Україна значно погіршила свої

позиції за показниками стану державного бюджету (дефіцит бюджету зрос з 1,3 до 11,4 % ВВП) та валовим боргом сектору державного управління (з 13,4 до 31,3 % ВВП). Маючи відносно кращі показники по валовому боргу сектору державного управління, Україна втратила цей розрив, що характеризує наростання негативних тенденцій та недосконалість боргової політики держави.

Здатність економічної системи під впливом зовнішніх і внутрішніх утримувати макроекономічні параметри в рамках нормативних значень економічної безпеки характеризує стійкість розвитку економіки чи відповідності її сфери. Реальні статистичні показники розвитку економіки України виходять не лише за рамки оптимальних значень відповідних розрахункових індикаторів, у межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворювані процесів, а є є гіршими за порогові та, подекуди, граничні значення індикаторів економічної безпеки, що є свідченням наростання відповідно несприятливих і загрозливих тенденцій функціонування національної економіки (див табл. 2).

Таблиця 2. Показники рівня економічної безпеки України

Показники	Граничне значення	Порогове значення	Оптимальне значення	Фактичне значення			
				2007	2008	2009	2010
2	3	4	5	6	7	8	
Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	15–50	25–50	30–40	27,5	27,2	18,0	19,0 ¹
Відношення обсягів ІОК до ВВП, %	5–50	7–40	20–25	26,2	24,6	16,6	12,3 ²
Частка у промисловому виробництві переробної промисловості, %	50 – 100	70 – 95	80 – 85	73,9	75,6	71,7	71,3
Частка у промисловому виробництві машинобудування, %	10 – 40	20 – 35	25 – 30	13,7	14,0	11,1	11,4
Приплів ПІІ, % до ВВП	1 – 15	2 – 10	5 – 7	5,6	3,4	4,0	4,2
Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	95 – 120	100 – 107	103 – 105	116,6	122,3	112,3	109,1
Вартість банківських кредитів, % річних		≤10		13,5	16,0	18,3	12,2
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	0 – 30	5 – 25	7 – 20	56,0	55,9	90,76	85,7
Дохідність облігацій внутрішньої державної позики, %	1 – 15	2 – 7	3 – 4	12,3 – 12,9	11,86	12,21	8,86 ³
Питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту (пром-ст) у загальному обсязі експорту товарів, %	0–100	1–70	20–40	50,9	53,1	57,1	61,3
Питома вага високотехнологічного експорту в загальному обсязі експорту товарів, %	...	≥18	...	0,9	0,7	1,2	0,7

Продовження табл. 2

Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту, % в т. ч.: нафти та нафтопродуктів сиріх природного газу	10 – 50 10 – 50	15 – 30 15 – 30	20 – 25 20 – 25	100,0 72,0	93,6 64,7	75,9 55,1	83,5 100
Індекс зміни офіційного курсу привні до долара США до показників попереднього періоду, %	90 – 115	97,5 – 106	100 – 102,5	100,0	152,5	103,7	99,7

¹ 1 квартал 2010 року; ² січень-вересень 2010 року; ³ лютий 2011 року**Джерело:** розраховано автором за даними [7].

Основними факторами зниження стійкості національної економіки є: високий рівень відкритості національної економіки, неспівставний з рівнем її конкурентоспроможності. Це означає, що реалізація зовнішніх ризиків може мати більш глибокі негативні наслідки порівняно з стійкими або менш інтегрованими економіками; невідповідність динаміки макроекономічних показників нормальним ринковим циклам, що унеможливлює реалізацію механізмів саморегуляції і самоналагодження та знижує ефективність заходів макроекономічного регулювання (поєднання безробіття і високої інфляції, запровадження в умовах рецесії високого рівня облікової ставки, висока частка спекулятивного іноземного капіталу, висока залежність від зовнішніх ринків і обмеженість внутрішнього попиту, висока імпортоспільність національного і особливо експортоорієнтованого виробництва; сировинна спрямованість експорту, високий рівень доларизації).

Для забезпечення стійкості розвитку національної економіки і максимального захисту від внутрішніх та зовнішніх шоків, що розцінюється як підвищення рівня її конкурентоспроможності, важливим напрямом економічної політики є усунення системних ризиків і запобігання їм у макроекономічній, фінансовій, виробничій, науково-технологічній та зовнішньоекономічній сферах економіки.

Ігнорування проблематики забезпечення стійкості економічної системи в умовах перманентної глобальної нестабільності має наслідком поглиблення економічних і соціальних диспропорцій, макроекономічну дестабілізацію у вигляді зниження темпів економічного зростання, зростання безробіття, інфляції, заборгованості і, як наслідок, зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Адекватне відображення відносних позицій країни в розрізі параметрів макроекономічної стабільності забезпечить формування відповідної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки і стійкого економічного розвитку.

Література:

1. Бачурин А. Основные условия устойчивости экономики // Экономист.– 1998.– № 11.– С.34–42.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

2. Стандарти поширення даних Міжнародного валютного фонду, DSBB: Бюллетень Держкомстату України з питань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Бюллетень НБУ [Електронне видання]. – Листопад 2010. - 190 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>
4. «Соціально-економічний розвиток України за 2010 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Конкурентоспроможність України 2009: звіт // Фонд «Ефективне Управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua
6. Бланшар О. По-прежнему два темпа глобального економического подъема [Електронний ресурс] // Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ МВФ «Перспективы развития мировой экономики». 25.01.2011. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/np/vc/2011/012511ar.pdf>
7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm
8. Павловський М. Стійкість економічної системи // Економічна енциклопедія: У трьох томах / За ред. Мочерного С.В. – К.: Академія, 2002. – Т. 3 . – с. 478
9. The Global Competitiveness Reports 2008–2009, 2009–2010, 2010–2011. World Economic Forum. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.weforum.org
10. World Economic Outlook 2010 (International Monetary Fund). [Електронний ресурс]. – Washington, DC.: International Monetary Fund. – 268 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/txtr.pdf>

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕВОЛЮЦІЇ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК САМОСТІЙНОГО НАУКОВОГО НАПРЯМУ

У статті досліджено основні етапи розвитку теорії управління змінами як самостійного наукового напряму; визначено головні наукові досягнення кожного етапу та обґрунтовано актуальні методи управління змінами в організаціях.

In the article we reseived the basic stages of development of theory of management changes as independent scientific direction; certainly main scientific achievements of every stage and grounded the actual methods of management changes in organizations.

Ключові слова: управління змінами; теорія управління змінами; стратегічні зміни; когнітивний реїнженіринг

Keywords: management changes; theory of management changes; strategic changes.

Останніми роками складність ведення бізнесу постійно зростає, загострюється боротьба за споживача і технології, відбувається глобалізація ринків збуту і чинників виробництва. Посилується також вплив великих міжнародних організацій і геополітичних трансформацій. Культурне змішування в масштабах країн і континентів спричиняє сильний вплив на політику, право і характеристики робочої сили. Суттєвий вплив на бізнес спричиняє і науково-технічний прогрес, інформаційна революція, зокрема, Інтернет і досягнення в області комунікацій. Внаслідок складності і турбулентності зовнішнього ділового середовища збільшується кількість змін, які необхідно впроваджувати підприємствам для того, що підтримувати інноваційний характер розвитку. Інноваційні орієнтири підвищують вимоги і до якості здійснюваних перетворень: вони повинні впроваджуватись швидше, більш результативно, з меншою кількістю збоїв, маючи при цьому більше охоплення і глибину.

Отже, проблематика планування і впровадження змін в умовах формування інноваційного суспільства набуває стратегічної значущості для будь-якого сучасного підприємства.

У даний час багато підприємств здійснюють стратегічні перетворення, але тільки частина з них є успішними, тобто дозволяють досягти цілей і дають заплановані результати, виправдовуючи витрати. Неefективне здійснення змін призводить до провалу в адаптації до поточної ситуації, не дозволяє розвивати і використовувати інноваційний потенціал підприємства, що значно послаблює його конкурентну позицію.

Дослідженю теорії управління змінами присвячено праці таких зарубіжних учених, як Дафт, Ватцлавік, Уікланд, Фірш [1]. Концептуальні основи організаційних змін були розглянуті в роботах таких вчених, як М. Ханнан, Дж. Фріман, У. Барнетт, Е. Ван-де-вен, М. Пул, Д. Вейк, Р. Куинн, А. Арменакис, А. Бедіан [2]. Дані учені зробили вплив на розвиток не тільки концептуального напряму теорії організаційних змін, але і прикладних робіт. Дослідження Майкла Ханнана і Джона Фрімана «Структурна інерція і організаційні зміни» було опубліковано в 1984 р. і ґрунтувалося на розгляді

можливостей вживання організаційної екології в управлінні змінами. Проте сьогодні мало проведено фундаментальних досліджень, які б присвячувались еволюції розвитку теорії управління змінами і дозволяли виокремити основні етапи розвитку цієї теорії. Особливу актуальність дана проблематика має для сучасної України. Багато вітчизняних підприємств не досягають стійких конкурентних позицій тільки тому, що не можуть виробити дієвих підходів до управління змінами. Хоча в умовах формування інноваційного суспільства, коли на передній план виходять нові чинники успіху, ключовим моментом в реалізації стратегії підприємства є обґрунтування ефективної концепції управління змінами. Обґрунтування такої концепції неможливе без розуміння теоретичних основ управління стратегічними змінами і вироблення власного механізму впровадження перетворень.

Метою даної статті є дослідження еволюції теорії управління змінами, як самостійного наукового напряму і обґрунтування основних етапів розвитку цієї теорії.

Вивчення організаційних змін як окремого напряму управлінської науки почалося на початку 50-х років. Більшість ранніх робіт була сконцентрована на процесній складовій змін, а точніше, на найефективніших методах впровадження перетворень і подоланні опору персоналу. Впродовж декількох десятиліть в організаційній науці домінувало розуміння процесу організаційних змін за К. Левіном. Запропонована соціальним психологом Куртом Левіном в 1951 р. трьохетапна схема розморожування - зміна - заморожування і сьогодні залишається найпоширенішим загальним рецептом по впровадженню змін в організації.

Подальші напрями досліджень в спробі позначити які-небудь орієнтири у всьому різноманітті організаційних змін логічно привели до створення різноманітних класифікацій цього феномена. Більшість з них, так чи інакше, спирається на розмежування між інкрементальними і радикальними (еволюційними і революційними, кумулятивними і дискретними) змінами. Дійсно, організації змінюються переважно двома способами: шляхом радикальної дії і шляхом еволюційної адаптації. В першому випадку зміна є різкою, часто нав'язаною організації або санкціонованим вищим менеджментом дією, що виникла як реакція наяву серйозних технологічних новацій, на недолік або надлишок найважливіших ресурсів або як реакція на раптові зміни управлінського, правового або політичного клімату. В цих умовах зміна може відбутися швидко і часто супроводжується хворобливою структурною ломкою. Еволюційний шлях, навпаки, є спокійним, поступовим, децентралізованим і з часом проводить явну і достатню зміну без перевороту.

Можливість проведення змін еволюційним шляхом є предметом частих дискусій. Вперше подібне розділення було зроблено на початку 1970-х рр., коли Ватцлавік, Уікланд і Фірш ввели поняття змін першого і другого порядку [1]. Під змінами першого порядку розумілися незначні «варіації навколо основної теми», а під змінами другого порядку - кардинальний прорив, що не має зв'язку з минулім. На наш погляд, ця класифікація є достатньою загальною, дозволяє інтерпретувати її як щодо змісту і процесу змін, так і обох характеристик разом.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

З кінця 1980-х рр. теорія змін поступово почала виходити із замкненого кола завдяки новій хвилі дослідників, що намагаються знайти нові підходи до вивчення організаційних змін. З одного боку, вони привнесли порівняльний, крос-організаційний аналіз і запозичення з інших наук, таких як математика, фізики і теорія хаосу, а з іншою – спроби поліпшити дослідницький інструментарій і чіткіше зрозуміти його обмеження. Крім того, активізувалися спроби створити універсальну схему, що дозволяє узагальнити різні теорії змін. В цей період з'явилося достатньо фундаментальних і наукових досліджень в області управління змінами. Концептуальні основи організаційних змін були розглянуті в роботах таких вчених, як М. Ханнан, Дж. Фріман, У. Барнетт, Е. Ван-де-вен, М. Пул, До. Вейк, Р. Куинн, А. Арменакис, А. Бедіан. Дані ученні зробили вплив на розвиток не тільки концептуального напряму теорії організаційних змін, але і прикладних робіт. Дослідження Майкла Ханнана і Джона Фрімана ґрутувалося на розгляді можливостей вживання організаційної екології в управлінні змінами. Дослідження Уельяма П. Барнетта і Гленна Р. Кэрролла «Моделювання внутрішньоорганізаційних змін» продовжує традицію організаційної екології у вивченні організаційних змін. В той же час автори стверджують, що, не дивлячись на існування двох таборів в теорії організацій: адаптаційної теорії і еволюційного відбору, протягом останніх двох десятиліть більшість дослідників в рамках кожного табору рухалася в одному напрямі. У представлений роботі розглянуті і обговорені різноманітні підходи в області дослідження організаційних змін і їх наслідків. В роботі аналізуються змістовні і процесні аспекти змін, виявлені основні детермінанти організаційних змін — внутрішні і зовнішні чинники, і представлений огляд емпіричних досліджень по різних наслідках змін в організації.

Основний зміст дослідження Арчілла А. Арменакиса і Артура Г. Бедіана добре виражений в її назві: «Організаційні зміни: огляд теоретичних і емпіричних досліджень в 90-х роках ХХ століття». Схема аналізу, представлена авторами, частково відповідає типології Ван-де-Вена і Пула, що описує вплив процесів змін на розвиток організацій з часом, і запропонованій в попередній статті Вейка і Куїнна класифікації організаційних змін.

Таким чином, в роботі А. Арменакиса і А.Бедіана показана спадкоємність наукових досліджень і проводиться узагальнюючий аналіз найважливіших досліджень останнього десятиліття минулого сторіччя.

У даний час, тобто у 2000-ті роки, теорія організаційних змін є перспективним науковим напрямом, який динамічно розвивається. Найцікавішими і змістовнішими в цьому плані представляються дослідження Г. Широкової [1], В. Катькало [3], Ю. Анискина [4], В. Грушенко [5], В. Морозова [4], Т. Іванової [2], Н. Абдикеєсва [6] і низки інших учених.

Таким чином, головні результати дослідження еволюції теорії управління змінами, як самостійного наукового напряму дозволяють виділити 4 етапи її розвитку (табл. 1.).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 1. Еволюція розвитку теорії управління змінами, як самостійного наукового напряму

Проблема	Етапі еволюції теорії управління змінами			
	Етап 1. 1950-ті – кінець 1970-х рр.	Етап 2. Кінець 1970-х – 1980-ті рр.	Етап 3. Кінець 1980-х – 1990-ті рр.	Етап 4. Початок 2000- х рр- теперішній час
Організаційно-економічні особливості конкурентів і підприємств	Високі темпи економічного зростання, чинники загострення конкуренції, зростання компаній через конгломератну диверсифікацію, наявність ринкових ніш	Зниження надійності економічних прогнозів, зростання міжнародної конкуренції, деконгломерація, заповнення ринкових ніш	Підвищення значущості нематеріальних активів в конкуренції, глобалізація світової економіки, посилення спеціалізації фірм, відсутність незанятих ніш, насиченість ринку	Розвиток економіки знань (когнітивної), поглиблення глобалізації і посилення її ролі в конкуренції, впровадження мереж і інших форм міжфірмових організацій
Рівень динамізму бізнес-середовища	Невисокий	Середній	Високий	Дуже високий
Головні наукові досягнення	Початок розвитку теорії управління змінами. Обґрутування етапів проведення змін. Розгляд психологічних аспектів управління змінами.	Деталізація процесної складової змін. Розвиток підходів до класифікації змін. Обґрутування механізму впровадження змін на основі кібернетичних принципів.	Формування концептуальних зasad управління змінами. Спроби створити універсальну схему, яка дозволить узагальнити різні теорії змін. Обґрутування механізму впровадження змін на основі кібернетичних і синергетичних підходів.	Розвиток концепції управління змінами на основі симбозу управління знаннями, реінжиніринга і когнітивної людської складової. Обґрутування механізму впровадження змін на основі методу когнітивного реінжи-ніринга і розвитку динамічних здібностей організації

Продовження табл. 1

Наукові дисципліни, що створюють теоретичну базу досліджень	Психологія	Теорія організації Теорія систем Кібернетика Психологія	Теорія організації Теорія систем Кібернетика, Синергетика	Теорія організації Теорія систем Кібернетика, Синергетика Когнітологія
Актуальні загальні підходи до управління	Процесно-функціональний	Системний Ситуаційний	Системний Ситуаційний Бізнес-процесний	Бізнес-процесний Ситуаційний
Найбільш відомі концептуальні моделі, розкриваючі процесні характеристики змін	Триетапна модель К.Левіна; Шестистапна модель Л. Грейнера	Модель фаз запланованих змін Баллока і Баттена	Восьмиетапна модель управління змінами Дж. Коттера; Модель змін Фрайлінгера і Фішера	Модель циклу змін Кемерона і Гріна; Методологія управління змінами на різних стадіях життєвого циклу організації І. Адізеса
Найбільш відомі концептуальні моделі, розкриваючі змістовні характеристики змін	---	---	Модель узгодження Надлера і Тушмана; Формула змін Бекхарда-Харріса	Модель перетворення бізнеса Гуїра і Келлі
Актуальні методи (інструменти) управління змінами	Організаційний розвиток;	Організаційний розвиток; Бенчмаркинг;	Реінжініринг бізнес-процесів; Організаційний розвиток; Бенчмаркинг; Аутсорсинг; Лін-продакшн	Когнітивний реінжініринг Концепція « сигма »; Всебічне управління якістю; Лін-продакшн; Аутсорсинг; Аутстаффінг;
Головні автори-дослідники	К. Левін, I. Ансофф, K. Ендрюс, P. Болмен	К. Левін, I. Грейнер, I. Адізес, M. Грін, M. Хаммер, P. Друкер	Дж. Коттер, Д. Коен, Г. Хамел, К. Прахалад, Р. Ванде-Вен, Р. Пул Н. Фосс, Р. Грант, Д. Тис, А. Арменакис	Д. Тис, I. Адізес, M. Кемерон, В. Катькало, Г. Широкова, Н. Абдиев, Дж. Ходкінсон

Підбиваючи підсумки проведенню дослідження можна зробити висновок про те, що формування дієвої концепції стратегічних змін є вузловим моментом всього процесу стратегічного управління підприємством в умовах інноваційної економіки. Сучасні умови ведення бізнесу показують, що прогнозування змін і активне управління змінами повинні стати провідними підходами в стратегічному управлінні підприємствами. Останні дослідження в області теорії і практики змін дозволяють обґрунтувати достатньо ефективні і такі, що відповідають вимогам інноваційного суспільства концептуальні підходи до управління змінами. Найбільш перспективним, на наш погляд, слід вважати підхід, що формується на основі симбіозу концепцій управління знаннями, реїнжиніринга і когнітивної людської складової.

Література:

1. Широкова Г. В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник . 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.
2. Иванова Т. Ю., Приходько В. И. Теория организации : Учеб. Пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 273 с.
3. Катьяко В. С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В. С. Катьяко; С.-Петербург.гос.ун-т, Факультет менеджмента. – СПб.: Издат.дом С. – Петерб.гос. ун-та, 2006. – 548 с.
4. Теория организации: Хрестоматия. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. Т. Клеминой. СПб.: Высшая школа менеджмента 2010. – 573 с.
5. Грушенко В. И. Менеджмент: восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений : Учеб. Пособие. – М.: Инфра-М, 2011. – 288 с.
6. Абидкеев Н. М., Киселев А. Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник / Под. науч. ред. проф. Н. М. Абидкеева. – М.: Инфра, 2001. – 382 с.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ОСНОВІ ПОЛОЖЕНЬ НЕОКОНСЕРВАТИВНИХ ТЕОРИЙ

У статті проведено аналіз поглядів представників економічного неоконсерватизму щодо вирішення проблем інфляції, бюджетного дефіциту, оподаткування, безробіття тощо та їх рекомендацій урядам держав для здійснення економічної політики.

The views of the representatives of economic neoconservatism concerning the solution of problems of inflation, budget deficit, taxation, unemployment etc. and their recommendations for the governments how to undertake the economic policy are analyzed in the article.

Ключові слова: інфляція, бюджетний дефіцит, оподаткування, безробіття

Keywords: inflation, budget deficit, taxation, unemployment

На початку 1970-х рр. високі та відносно стійкі доходи більшості населення у розвинених країнах й зростання заощаджень скоротили потребу в соціальних програмах. Створені за потужної державної підтримки інфраструктура і реструктурована промисловість далі могли функціонувати самостійно на конкурентній основі. Зникла економічна необхідність у високих податках, жорсткому регулюванні цін і зовнішньої торгівлі, обширних програмах державної підтримки інвестицій. Активне втручання держави стало перешкодою ефективному функціонуванню системи ринкового саморегулювання. Жорстко регульований державою ринок не зміг гнучко реагувати на енергетичні та інші структурні кризи 1970-х років і опинився у стані стагфляції.

На початку 70-х рр. ХХ ст. одночасно спостерігалися сировинна, енергетична, структурна, валютна кризи та циклічне падіння виробництва. Наслідком даних негативних проявів у економіках провідних держав світу став перегляд системи регулювання, що склалася, а, отже, і пов'язаних з цією системою економічних теорій. За таких обставин економічна думка стойть перед необхідністю зміни парадигми, створення нової теоретико-ідеологічної концепції, розроблення нових форм та методів державної економічної політики, завданням якої є подолання несприятливих тенденцій.

Розробленню концептуальних засад і практичних рекомендацій економічного неоконсерватизму та його теорій – монетаризму, раціональних очікувань, економіки пропозиції – присвячені праці М. Боскіна, Ф. Кюдленда, А. Лаффера, Р.-Е. Лукаса, Р. Манделла, Дж. Ф. Мута, Ф. Найта, Е. Прескотта, Т. Сарджента, Н. Уоллеса, М. Фелдстайна, М. Фрідмена, Ф.-А. фон Хайека, А. Шварц та ін.

Дослідженнями й аналізом теоретичних положень і практичних рекомендацій учених-неоконсерваторів займались вітчизняні та зарубіжні економісти В. Базилевич, В. Бодров, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Горкіна, А. Гриценко, Л. Дмитриченко, М.

Довбенко, П. Єщенко, С. Злупко, В. Козюк, Л. Корнійчук, А. Кредісов, В. Лагутін, П. Леоненко, С. Мочерний, М. Небава, О. Нестеренко, А. Чухно, П. Юхименко (Україна), Ю. Князєв, Ю. Ольсевич, І. Осадча, І. Рудакова, В. Усоцкін, Г. Худокормов (Росія) та ін.

Метою даної статті є аналіз та узагальнення поглядів представників економічного неоконсерватизму щодо вирішення проблем інфляції, бюджетного дефіциту, оподаткування, безробіття тощо та їх рекомендацій урядам держав для здійснення економічної політики.

У останній третині ХХ ст. соціально-економічні й політичні зміни у світі змусили неоконсерваторів самим виступити ініціаторами змін. Вони виявили гнучкість і прагматизм, уміння пристосовуватися до нових умов, чітко зрозумівши настрій населення, що потребував розроблення і втілення заходів проти застою економіки, безробіття, безконтрольного витрачання державних коштів, негативних явищ у суспільному житті.

У 1970–1980-их рр. було відзначено посилення впливу неоконсерватизму як на розвиток світової економічної думки, так і на принципи формування економічної політики низки провідних країн світу. У цей період неоконсерватори докорінно змінили своє ставлення до науково-технічного прогресу, тісно пов'язуючи з ним зміни у різних сferах суспільства.

Неоконсерватори розуміли неможливість повної відмови від механізмів державного регулювання і повернення до системи, заснованої повністю за принципами вільного ринку та необмеженої конкуренції. Більшість з них обстоювали позиції збереження з тими чи іншими модифікаціями держави добробуту.

У цей час у центрі економічної теорії опинилися нові неоконсервативні течії, які відобразили суттєві зміни у господарському механізмі капіталізму, його соціальній структурі та громадській думці цього періоду. Основним питанням критичних дискусій були питання про доцільність і масштаби державного втручання в економіку, характер макроекономічної політики, її мету та методи впливу на економіку.

Представники неоконсерватизму спочатку в Англії й США, потім у ФРН та інших країнах запропонували зміни у той час, коли ці зміни очікувались з боку суспільства. На виборах 1979 р. М. Тетчер запропонувала зменшення ролі держави у житті людей. Під час виборів 1980 р. Р. Рейган наполягав на необхідності покласти "новий початок для Америки".

Теоретичну основу неоконсервативних рекомендацій у економічній політиці склали монетаризм і теорія економіки пропозиції ("сепплай-сайд економікс").

Специфіка монетаризму полягає у тому, що проблеми ефективності ринкової економіки, її стійкого неінфляційного розвитку на основі досягнень НТП розглядають головним чином через призму грошового обігу. Монетаристи запропонували урядам західних держав своє бачення боротьби з інфляцією – жорстке обмеження пропозиції грошей і видавання кредитів, скорочення ємісії грошей (збільшувати їхню кількість доцільно лише відповідно до росту виробництва), згортання соціальних програм (зменшення державних виплат населенню).

Що стосується теорії пропозиції, то вона не має власної, чітко окресленої методологічної та ідейної платформи [1, с. 64]. Прихильники теорії пропозиції у цілому спираються на методологічні установки, розроблені прихильниками монетаризму, вносять лише деякі доповнення до створених ними концепцій безробіття, інфляції і державного регулювання економіки. Разом з тим з ряду питань (роль грошової політики в стабілізації інфляційного процесу, фінансування бюджетного дефіциту та ін.) представникам теорії пропозиції вдалося виробити підходи, неадекватні монетаристським. Їхня заслуга полягає і у продуктивному вивченні проблем економічного зростання, що фактично залишилися за межами монетаристської теорії. Монетаристи, що орієнтуються все ж таки на аналіз сукупного попиту, не дивлячись на критику кейнсіанства, почерпнули з останнього багато ідей. Автори ж теорії пропозиції дотримуються антикейнсіанської лінії поведінки щодо широкого спектру проблем сучасної економіки й економічної політики.

З приводу фактичної перевірки економічних теорій у період становлення неоконсерватизму панувало дві протилежні точки зору. Першої дотримувалися авторитетні неокласики з числа прихильників австрійської школи. Прирівнюючи економічну науку до математики, Л. фон Мізес, Ф.-А. фон Хайек та інші прихильники відкидали саму доцільність емпіричної перевірки будь-яких її положень. Інші економісти, зокрема П. Самуельсон, наполягали на тому, що фактичне підтвердження повинна отримати вся економічна теорія – від фундаментальних постулатів до рекомендацій з питань економічної політики. На їхню думку, неузгодженість з дійсністю хоч би одного елемента ставить під сумнів достовірність усієї теоретичної системи.

М. Фрідмен висунув проміжну методологічну концепцію. Він вважав, що емпіричній перевірці підлягають тільки кінцеві результати наукового аналізу, засновані на ньому прогнози, але ніяк не початкові постулати. Останні відносяться лише до безлічі інструментів дослідження, і неважливо, відповідають вони реальності чи ні. У сучасній економічній науці такі ідеї набули найширшого розповсюдження, їх розділяють не тільки прихильники, а й багато противників неоконсерватизму.

В основі неоконсервативних концепцій лежать принцип раціональної поведінки людини у ринковій економіці й модель вільної конкуренції. Спираючись на ці установки, неоконсерватори розробили концептуальну схему, якій відповідає більшість створених ними теорій. Спочатку розглядають механізми виникнення економічних проблем (некерованої інфляції, високого безробіття, низької динаміки зростання). Ці механізми спровокують мотиви раціональної поведінки, деформують ринкові процеси, знижують ефективність використання чинників виробництва. Деформуючими силами виступають держава, що здійснює неправильну економічну політику, профспілки, чия діяльність іноді виходить за розумні межі, та ін. Необхідно відзначити, що аналіз таких механізмів ведуть доказово, із зачлененням результатів великої кількості економетричних досліджень. Після цього пояснюють, яким чином можна демонтувати вказані механізми, наприклад, як перетворити систему державного регулювання, щоб вона допомогла повніше мобілізувати ринковий потенціал економіки, підвищити

ефективність виробництва, досягти задовільного вирішення проблем інфляції, безробіття, економічного зростання [1, с. 66]. Саме ці проблеми підлягають аналізу з точки зору їхнього вирішення неоконсервативними теоріями, які застосовують в економічній політиці держав.

Щодо вирішення проблем безробіття, то, як стверджують неоконсерватори, зменшити його природну норму можна, але тільки шляхом мікроекономічного регулювання або інституційних змін. Мова йде про розумне скорочення соціальних витрат держави з метою зміщення переваг суб'єктів на користь зайнятості, розвиток системи професійного навчання і перекваліфікації, поліпшення інформації про вільні робочі місця і т. п. Саме ж встановлення природного рівня безробіття у принципі забезпечується ринковим механізмом, а короткотермінові коливання зайнятості є лише проявами його дії, моментами руху до рівноваги. Тому усунення таких коливань повинно бути вилучене зі списку цілей макроекономічної політики держави.

Стікі ж відхилення поточних значень безробіття від його природної норми, що відповідає довготерміновій рівновазі ринку праці, можуть бути наслідком двох основних причин. По-перше, це глибокі структурні й технологічні перетворення виробництва, наслідком яких є значне і тривале безробіття. По-друге, це тиск профспілок, що веде до невірправданого зростання доходів зайнятих, зниження норми накопичення, збільшення безробіття за межі природного рівня. Вказані види незайнятості характеризують уже вимушене безробіття. Його подолання пов'язують із підвищеннем мобільності трудових ресурсів, зниженням ставок оподаткування прибутку, яке розшириє фінансову основу накопичення і попит на працю. Вважають, що необхідним є послідовне обмеження прав профспілок. Разом з цим допускають короткотермінове кейнсіанське регулювання ринку праці, щоправда, тільки до межі, позначененої природною нормою безробіття. Застосування кейнсіанської політики поза цими межами, стверджують неоконсерватори, стане причиною стагфляції.

Якщо держава не тимчасово, а систематично здійснює кейнсіанське регулювання зайнятості, виникає небезпечне для економіки поєднання безробіття з інфляцією. Зниження процентних ставок, розширення бюджетних витрат, застосування інших інфляційних засобів дії на економіку дають лише короткотермінове зменшення безробіття. Останнє може навіть опуститися нижче природного рівня, ставши, за термінологією неоконсерваторів, "кейнсіанським". Проте у тривалій перспективі неминуче зростання безробіття до природної норми, але вже у супроводі прискореної інфляції. Тому прихильники неоконсерватизму пропонували вирішення проблеми безробіття відмовою від кейнсіанського регулювання.

Грошова експансія, за допомогою якої були спроби знизити безробіття, призводить лише до зростання загального рівня цін, залишивши безробіття на його природному рівні. Фіскальна ж політика неефективна внаслідок ефекту витіснення. Тому монетаристи запропонували регламентовану фіскальну політику [2, с. 119]. Основою такої політики, на думку монетаристів, повинна стати підтримка темпів зростання пропозиції грошей на рівні, відповідному темпам зростання потенційного реального

національного доходу. Така політика означає стабільність загального рівня цін у тривалому періоді.

Пояснення механізму інфляції розроблене переважно теоретиками монетаризму. Виділяють два її основних типи – очікувану і непередбачувану. З погляду методології, перша виконує ту ж роль, що і рівноважне безробіття, будучи умовою довготермінової рівноваги вільних товарних ринків. Під очікуваною інфляцією розуміють такий темп зростання цін, коли він відповідає раціональним очікуванням – прогнозам динаміки цін, які використовують суб'єкти у процесі ухвалення ринкових рішень і засновані на їхньому прагненні оптимізувати свій добробут в умовах вільної конкуренції. Якщо поточна інфляція є повністю очікуваною, вона лише підтверджує прийняті раніше економічні рішення, гарантує цінову незалежність ринкової системи.

Коли держава дбає про працездатність ринкової системи, вона допомагає перетворити поточне безробіття на природне, а потім, можливо, і на рівноважне. Складніше з переходом від реальної інфляції до повністю очікуваної. Ідеї М. Фрідмена стосовно інфляції зводяться до того, що “інфляція завжди і скрізь є грошовим феноменом” [3, с. 877]. Це твердження є одним із основних монетаристських постулатів.

У грошовому секторі економіки панує держава, і тим самим збереження інфляції на очікуваному рівні стає його найважливішим завданням. Якщо “реальний” сектор (тобто сфера виробництва товарів і послуг), формуючи раціональні очікування, забезпечує необхідну умову вирішення проблеми інфляції, то грошовий сектор створює достатню умову у вигляді довготермінової стратегії у сфері грошового регулювання.

Очікуваній протиставляють непередбачувану інфляцію. Під нею мають на увазі такий темп зростання цін, який не відповідає очікуванням суб'єктів, деформує ринкові процеси у реальному секторі господарства. Обов'язком держави є перекриття усіх каналів непередбачуваної інфляції. Згідно з уявленнями монетаристів, одним із таких каналів є дії профспілок. Коли всупереч вимогам ринку вони утримують робочі місця у безперспективних галузях і, користуючись своєю чималою владою, домагаються зростання грошових доходів зайнятих, стає реальністю інфляція попиту, яка має всі ознаки непередбачуваної. Адже профспілки, підвищуючи ціни на працю, змушують бізнес відповідати подорожчанням продукції.

Іншим чинником непередбачуваної інфляції вважають кейнсіанське макроекономічне регулювання сукупного попиту, перш за все спроби держави впливати на рівень процентних ставок за допомогою короткотермінової грошової політики і застосування у антицикліческих цілях державних витрат. Наслідком такої економічної політики є непередбачувана інфляція, рівень якої стає тим вищим, чим більше показники безробіття відхиляються від природної норми. Якщо поточне безробіття не відрізняється від природного рівня, реальна інфляція перетворюється на повністю очікувану. Якщо ж держава пускає у хід інструменти кейнсіанського регулювання зайнятості, інфляція починає прискорюватися, перетворюючись на непередбачувану.

Використання таргетування процентної ставки, як ефективного стабілізаційного заходу на фінансовому ринку, часто не забезпечує змін ставок, достатніх для того, щоб компенсувати коливання попиту на кредит. У реальній політиці, наприклад, у США в період "рейганоміки" уряд не контролював ставки процента і дав змогу через ринковий механізм шукати рівновагу самостійно [4, с. 333].

До решти чинників непередбачуваної інфляції монетаристи відносять бюджетний дефіцит, який покривають позиками у центральному банку. Інфляційний тиск вони пов'язують з тим, що таким чином нарощують пропозицію грошей, не пов'язану з процесами, що протікають у реальному секторі економіки. Подібні коливання, вважають вони, можуть породжувати тільки непередбачувану інфляцію. Її підсилюють і зовнішні імпульси, спричинені державним втручанням на валютних ринках, стихійним переміщенням короткотермінових капіталів унаслідок міждержавних відмінностей у процентних ставках, світової торгівлі й т. п.

М. Фрідмен виступив проти державного контролю за цінами, попереджаючи про загрозу прихованої інфляції. "Така придушенна інфляція значно болючіша й для економічної діяльності; і чим ефективніше придушення, тим більший економічний збиток. Українці бажають запобігти інфляції, але якщо з якихось причин це неможливо, то значно краще мати відкриту інфляцію, ніж придушену" [3, с. 872].

Ще одним досягненням монетаризму є монетарна теорія циклу, яка стала основою економічної політики багатьох держав. Фундаментальне дослідження М. Фрідмена і А. Шварца [5], у якому вони детально описали роль грошей в економічних циклах, спонукало до активізації досліджень у цьому напрямі.

На відміну від монетаристів, автори теорії пропозиції вважають основними причинами непередбачуваної інфляції високі податкові ставки і дії держави, що викликають несподівані коливання витрат виробництва (різні фінансові санкції, зміни правил регулювання і т. д.). У непередбачуваному підвищенні цін вони вбачають спосіб, яким підприємці прагнуть компенсувати ці негативні ефекти.

Як бачимо, неоконсерватори зводять проблему інфляції виключно до проблеми непередбачуваної інфляції, яка викликає несподівані порушення рівноваги грошового ринку і ринкових цін.

Ключове місце у неоконсервативній концепції інфляції займають раціональні очікування. Представники цієї школи додають раціональності очікувань дещо іншого сенсу, ніж монетаристи. У переконаннях М. Фрідмена домінує традиційний для неокласичного напряму суб'єктивно-психологічний підхід. Інфляційні очікування визнають раціональними тоді, коли, на думку учасників економічної системи, забезпечують ними оптимізацію добробуту. Згідно із Т. Сарджентом та Н. Уоллесом, таке розуміння раціональності не дозволяє математично строго визначити умови збігу реальної інфляції з очікуваною. Відповідно до їхньої концепції інфляційні очікування раціональні лише тоді, коли рівні математично обґрунтованим очікуванням майбутньої динаміки цін. Тому не суб'єктивні оцінки, а розроблені економістами на основі вивчення

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

ринкової інформації ймовірнісні прогнози дають можливість визначити рівень очікуваної інфляції.

Саме такі очікування повинні враховуватися при розробленні довготермінової грошової стратегії. Беручи за основу цей принцип, теоретики школи раціональних очікувань отримали умови, за яких математично можливе досягнення збігу фактичної й очікуваної інфляції і здійснення грошового регулювання, "нейтрального" відносно реального сектора економіки. Т. Сарджент довів теорему нейтральності грошової політики [6].

Кейнсіанці, формулюючи умови рівноваги грошового ринку, поділили попит на гроши на дві основні частини. Перша частина – попит на гроши, зумовлений торговими операціями і необхідністю грошового резерву, який залежить від сукупного доходу і цін. Другою частиною є спекулятивний попит на гроши, що змінюється під упливом процентних ставок. Монетаристи внесли до цієї версії істотні корективи. На їхню думку, кейнсіанська функція попиту на гроши характеризує тільки короткотермінові коливання грошового ринку. Якщо брати до уваги тривалу перспективу, то попит на гроши визначають інакше.

У цьому пункти монетаристи покладаються на ефект, сформульований американським економістом І. Фішером. Його суть полягає у наступному. Якщо держава вдається до грошової експансії, то у результаті зростання пропозиції грошей відбувається зниження процентних ставок. Проте паралельно посилюється інфляційний процес. Він впливає на очікування суб'єктів економічної системи, які, плануючи ринкові рішення, ґрунтуються на останньому інфляційному досвіді і розраховують на чергове збільшення грошової маси і темпу зростання цін. Попит зростає і в результаті встановлюється норма відсотка, що врівноважує грошовий ринок. Тепер для того, щоб досягти своєї мети (знибити ставки відсотка), державі треба викликати грошовий шок, різко і несподівано змінити пропозицію грошей. Поки не перебудуються інфляційні очікування, процентні ставки знижуватимуться. Але коли в очікуваннях буде врахована остання грошова ін'єкція і майбутній стрибок інфляції, попит на гроши зросте, процентні ставки підвищаться до рівня рівноваги і т. д. Отже, у довготерміновому періоді грошова політика не впливає на процентні ставки:

$$Ms - Md = Ra + Y,$$

де Ms – середньорічний (довготерміновий) темп зростання пропозиції грошей; Md – темп зростання попиту на гроши; Ra – рівень очікуваної інфляції; Y – показник, що відображає зміни національного доходу.

Дане рівняння називають основним грошовим законом монетаризму або правилом ікс-процента. Відповідно до нього обов'язком держави стає підтримка постійного у часі ікс-темпу зростання пропозиції грошей (Ms), що дорівнює сумі темпів зростання реального доходу й очікуваної інфляції. Беручи за основу правило ікс-процента, монетаристи розробили жорсткий регламент проведення економічної політики держави. Положення, які входять до нього, нагадують законодавчі акти, що "забороняють" форми і методи економічної політики, які не відповідають основному

грошовому закону, і що "вирішують" – ті, що йому не суперечать. У світовій економічній науці сукупність таких положень називають "грошовою конституцією" монетаризму, в яку разом із основним законом входять і інші статті.

Так, одна з них відкидає будь-які форми використання грошової політики для фінансування бюджетних дефіцитів, якщо вони викликають коливання грошової маси, неадекватні вимогам основного грошового закону. З цих же причин накладають заборону на грошове регулювання процентних ставок. Ще одна стаття зобов'язує державу усунути будь-який неринковий і негрошовий вплив на ціни, що, зокрема, поточно дозволу застосовувати тільки монетаристські засоби антиінфляційного регулювання економіки. Тому критиці піддають спроби загальмувати інфляцію за допомогою різноманітних форм державного контролю над доходами і цінами.

Будь-які дії держави, що не узгоджуються з вищезгаданою "грошовою конституцією", розцінюють як необґрутоване втручання у вільне функціонування грошового ринку. Оскільки у монетаристській теорії цей ринок є основним, у його деформації вбачають причини негативних процесів на усіх інших ринках. Проте, стверджують М. Фрідмен і його послідовники, правильна, така, що відповідає "конституції", грошова політика не тільки допомагає перетворити реальну інфляцію на повністю очікувану, але й сприяє встановленню природного безробіття, загальній стабілізації економіки.

Детальне опрацювання питань, пов'язаних із організацією неінфляційної грошової політики, є однією із найсильніших позицій монетаристської теорії. Деякі її положення витримали перевірку практикою. Підтвердженням цього є стабільно низькі темпи зростання цін, що зберігалися у 80-х рр. в економіці США, Великобританії та інших країнах, де держава прагнула додати грошовому регулюванню неоконсервативну орієнтацію. Однак не можна не відзначити, що реалізація монетаристського грошового проекту у повному обсязі пов'язана із чималими труднощами і, мабуть, навряд чи здійснена на практиці.

Можна констатувати, що позитивний внесок монетаризму в економічну теорію і, насамперед, у теорію грошей, полягав у всебічному дослідження механізму зворотного впливу грошового світу на товарний світ, монетарних інструментів і монетарної (грошової, валютної) політики на розвиток економіки, що мала власну історію, глибоке коріння і яскраво виражені особливості в економічній науці, а його основні принципи тією чи іншою мірою враховуються в програмах регулювання економіки [2, с. 116].

Що стосується теорії пропозиції, то її прихильники виступають проти властивої монетаристам абсолютизації довготермінового грошового регулювання. Теоретики економіки пропозиції вважають, що сама по собі грошова політика, навіть якщо її будують у повній відповідності з регламентом М. Фрідмена, зовсім не гарантує вільної дії ринкових механізмів, якщо ця дія порушується недосконалою податковою системою. Таке регулювання може принести бажані результати тільки у поєднанні з новою податковою політикою. Двигуном неінфляційного економічного зростання є

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

податкові стимули, відповідні теорії пропозиції й підкріплені зниженням темпу зростання грошової маси.

Із неоконсервативної теорії інфляції випливає ряд рекомендацій, що стосуються реформи системи державного регулювання. До заходів, за допомогою яких пропонують вирішувати проблему безробіття, додають стабілізацію грошової політики та її орієнтацію на підтримання постійного (а у перспективі й такого, що знижується) темпу зростання цін, встановлення рівноваги бюджету або хоча б таку організацію фінансування дефіциту, коли вона не суперечить монетаристській грошовій стратегії.

Розбіжності серед неоконсервативних теорій є і у питанні про бюджетний дефіцит. Монетаристи тут займають половинчасту позицію. З одного боку, вони виступають у цілому проти дефіциту, вбачаючи у ньому чинник непередбачуваної інфляції. З іншого боку, з цього правила робиться виняток: дефіцит, вважають теоретики монетаризму, не є серйозною небезпекою для економіки у випадку, якщо його розміри і способи фінансування не суперечать тезі М. Фрідмена про стабілізацію темпу зростання пропозиції грошей. Крім того, монетаристи переконані, що держава здатна підпорядкувати бюджетну політику грошовій і повинна це зробити.

Представники теорії пропозиції є противниками бюджетного дефіциту. На їхню думку, монетаристи перебільшують здатність держави контролювати циркуляцію грошей і управляти нею, тому що на практиці гравова політика часто є знаряддям кейнсіанського регулювання кредиту, виробництва і зайнятості, не передбачає стабілізації маси грошей, як того вимагає М. Фрідмен. Тим більше сумніві надії на перетворення бюджету всього лише на інструмент грошової політики. Державі рекомендують уникати непередбачуваної інфляції, що зумовлена бюджетним чинником, змінювати пропозицію грошей іншими шляхами, уникнувши дефіциту. Бюджетна політика повинна бути відокремлена від грошової. Це пов'язано з одним із положень теорії пропозиції – розрахунок на високу ефективність стимулування економіки шляхом зниження податків. Теоретики економіки пропозиції, таким чином, у бюджетному питанні займають реалістичнішу позицію, ніж монетаристи. І у цьому пункті їхні погляди є краще узгодженими із уявленнями Ф.-А. фон Хайєка, ніж М. Фрідмена. Саме Ф.-А. фон Хайек протягом тривалого періоду часу вимагав як встановлення бюджетної рівноваги, так і обмеження повноважень держави у сфері грошового обігу. Авторам теорії пропозиції вдалося ґрунтovно розійтися у механізмі негативної дії бюджетного дефіциту на розширене відтворення і тенденцію до дефіцитності державного бюджету вони вбачають у "схильності демократичних урядів приділяти більше уваги витратам, а не доходам" [7, с. 176].

Неоконсерватори єдині у вимогах значно зменшити розміри державного бюджету і його частки у національному доході головним чином за рахунок економії на витратах. У їхніх концепціях, на відміну від кейнсіанських, витрати держави відіграють у цілому пасивну, а не регулюючу роль. У скороченні витрат вбачають вірний шлях до того, щоб позбавити державу фінансових ресурсів, які дозволяють їй необґрунтовано вмішуватися в економічні процеси.

Якщо монетаристи приблизно так само підходять і до податків (для них головне – грошова політика), то представники теорії пропозиції, навпаки, розцінюють податкову політику як найважливіший інструмент державного регулювання економіки. Основним напрямом податкової реформи вважають значне зменшення граничних податкових ставок, що, за задумом неоконсерваторів, повинно повніше розкрити можливості ринкової системи. Така точка зору діаметрально протилежна кейнсіанській "точній настройці", однією з форм якої є управління сукупним попитом за допомогою маніпулювання податковими ставками.

У податковій частині теоретики економіки пропозиції передбачають, що зниження податкових ставок повинно бути диференційованим, пропорційним граничній ефективності цього зниження. Наприклад, більшою мірою треба скоротити ті види податків, які дадуть максимально граничну віддачу з погляду накопичення капіталу і зайнятості. У першу чергу це стосується податків на дохід від капіталовкладень. Тоді з'являється можливість переміщення у виробничу сферу тих грошових ресурсів, які раніше вкладалися в нерухомість, витрачалися на інші, не пов'язані з виробництвом цілі. Важливу роль відводять також реформі оподаткування осіб з високими доходами.

Прихильники ТЕП порівнювали податки з "клином", що "вбивається" між факторними доходами, які впливають на пропозицію, і чистими факторними витратами, що визначають попит на фактори. Автором теорії "податкового клина" (tax wedge), який держава "вбиває" між економічними суб'єктами і процесом виробництва, є А. Лафффер. Граничні ставки оподаткування, за порівнянням А. Лаффера, — це "клин між тим, що роботодавець сплачує факторам виробництва, і тим, що вони в кінцевому рахунку одержують у вигляді доходу після відрахування податків... Щоб збільшити виробництво продукту, потрібно здійснити такі заходи політики, які одночасно підвищують бі попит компаній на фактори виробництва, і бажання цих факторів бути зайнятими. З цією метою необхідно знизити усі види податків. Але ці скорочення будуть ефективними, якщо найбільшою мірою знижуються граничні ставки податків" [8, с. 1048].

У зниженні податкових ставок неоконсерватори вбачають основний шлях до вирішення багатьох проблем сучасного ринкового господарства. З податковими стимулами пов'язують підвищення прибутковості капіталовкладень, наближення її до рівня, властивого вільному ринку, результатом чого стане збільшення норми і маси накопичення.

Що ж до неоконсервативної теорії економічного зростання, то вона цілком заснована на розробках представників теорії пропозиції. Центральне місце у ній займає проблема заощаджень. У браку останніх вбачають основну причину уповільнення економічного зростання. Очевидно, що такий підхід до заощаджень діаметрально протилежний принципам кейнсіанства. Податкова політика, що заохочує заощадження корпорацій, приведе до зростання сукупних інвестицій. Це сприятиме створенню робочих місць, причому збільшення зайнятості відбудеться неінфляційним шляхом. Податкова реформа приведе до збільшення приватних

заощаджень і кредитних ресурсів, розширити фінансову базу економічного зростання й усуне шкідливу для економіки диспропорцію доходів на користь поточного споживання. Однак цей ефект вважають можливим лише за умови, якщо зміни у податковій структурі супроводжуватимуться антиінфляційною грошовою політикою, що відповідає рекомендаціям монетаристів. Тільки тоді можна розраховувати на ослаблення інфляційних очікувань, а у перспективі – на появу дефляційних мотивів у психології споживачів, які спонукають їх більшою мірою до заощадження виникаючого приrostу доходів, ніж до його споживання.

Обсяг особистих заощаджень з часом збільшиться настільки, що він буде достатнім як для приватних інвестицій, так і для фінансування бюджетного дефіциту, який не виключений у період переходу до неоконсервативної економічної політики. Особисті заощадження розглядають як своєрідний запасний резервуар грошових коштів держави, що дозволяє розміщувати додаткові боргові зобов'язання, не вдаючись до емісії.

Дефіцит заощаджень, доводять неоконсерватори, зумовлений недосконалістю податкової системи. Високі податкові ставки на прибуток спотворюють ринкові процеси, викликають небезпечне для економіки зниження граничної ефективності витрат капіталу, що негативно впливає на заощадження, інвестиції і темпи економічного зростання. Той же результат дають і прибуткові податки. Коли зменшуються реальні доходи, що залишаються після оподаткування, починає діяти механізм скорочення особистих заощаджень, підтриваючи фінансову основу накопичення. У тому ж напрямі впливає соціальна політика держави, яка не тільки стимулює зростання поточного споживання за рахунок заощаджень, але й викликає зниження пропозиції праці, збільшення безробіття, зменшення трудових доходів і, отже, заощаджень. Довготерміновим наслідком зниження податкових ставок буде не зростання бюджетного дефіциту, а навпаки, його зменшення, що допоможе стабілізації інфляційного процесу ("ефект Лаффера").

Неоконсерватори пропонують урядам сприяти збільшенню заощаджень за допомогою податкової реформи, скорочення державних соціальних витрат, усунення бюджетних дефіцитів. Певне значення надають стимулюванню виробництва за допомогою політики прискореної амортизації.

У 70–80-х рр. ХХ ст. сеппрай-сайдери мали значний вплив на розвиток світової економічної думки та на принципи формування економічної політики деяких провідних західних країн. Їх рекомендації були покладені в основу експерименту адміністрації Р. Рейгана в США у галузі економічної політики [4, с.333-334].

Існує одностайність неоконсерваторів у їхніх поглядах відносно системи державного регулювання економіки, яка полягає у тому, що воно повинно мати довготерміновий характер і орієнтуватися не на антициклічне управління сукупним попитом, а на стимулювання пропозиції товарів, капіталів та інших чинників виробництва.

З точки зору ще однієї теорії неоконсерватизму – теорії раціональних очікувань (ТРО) –абсолютно неприпустимим є жорстка опіка підприємців з боку держави. Були визнані неприйнятними пряме державне планування національного господарства і поточне державне регулювання економіки. Наприклад, у США в період панування кейнсіанства до середини 70-х років щороку видавалось до семи тисяч правил і вказівок, які регламентували діяльність приватного бізнесу. Школа раціональних очікувань обґрунтувала необхідність стабільних правил для всіх господарюючих суб'єктів, які б робили передбачуваними дії уряду, виробників і споживачів. Було запропоновано прийняти закон, згідно з яким рішення уряду в галузях грошової політики і податків вступали в силу через 2 роки після прийняття. Крім того, уряд повинен зосереджуватися на довготерміновій економічній політиці.

На думку Р.-Е. Лукаса та його послідовників, економічні агенти прогнозують наслідки (рівень цін) будь-якого впливу на економіку, виходячи із знання закономірностей її функціонування, та відповідно до цього формують свою економічну поведінку. Вони прогнозують свою діяльність, і ці прогнози набагато досконаліші від тих, що отримуються на основі моделювання. Наприклад, якщо люди знають, що бюджетний дефіцит зростає з метою стимулювання економіки, то вони чекають в найближчому майбутньому зміни цін, інфляції. Врахування цієї можливості призводить в умовах досконалої конкуренції та швидкої адаптації ринків до того, що ніяка систематична політика стабілізації не зможе результативно впливати на зайнятість та виробництво. Всі регулюючі дії негайно нейтралізуються поведінкою індивідів на ринку [9, с.655].

Щоб забезпечити адекватну реакцію економічних агентів на зміни в економічній політиці, необхідно, щоб вони були завчасно проінформовані про ці зміни і довіряли прогнозам та оцінкам державних структур. Проблема врахування раціональних очікувань – це проблема дієвості економічної політики, її здатності впливати на хід економічних подій [10, с. 90].

Підтвердженням практичної значущості ТРО стало, по-перше, проведення ряду досліджень на основі даних американської економіки 80-х років. Позитивні зміни в економіці цієї країни відбулися на основі „кредиту довіри”, наданого вищим політичним і фінансовим колам. По-друге, Р.-Е. Лукас запропонував шляхи оцінювання макроекономічних функцій, які описують поведінку неурядового сектора економіки і забезпечують адекватні результати за рахунок змін у режимі економічної політики [10, с. 91-92].

Висновки із концепції безробіття, інфляції та економічної динаміки утворюють теоретичний фундамент, на якому будується неоконсервативний проект реформи державного регулювання економіки, який є альтернативою кейнсіанській доктрині.

Перехід розвинених країн світу на рубежі 70-80-х років ХХ ст. до неоконсервативної моделі регулювання економіки зумовлений соціально-економічними процесами, що носили об'єктивний характер і не залежали від суб'єктивних намірів та зусиль політиків. Цей перехід був зумовлений серйозними об'єктивними труднощами,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

на які наштовхнулися капіталістичне суспільство та економіка, і які набули особливо гострого характеру у цей період.

Політика неоконсерваторів передбачає обмеження втручання держави в економіку та скорочення її соціальних витрат. В умовах економічного застою, при надмірному тискові соціальних витрат на виробництво й державний бюджет, така політика виявилася дуже ефективною. Однак поспішово й більш-менш тривалий час застосовувана неоконсервативна політика спричиняє такі самі соціальні наслідки, як і політика, що ґрунтуються на принципах класичного лібералізму, а саме, поглиблена соціального розшарування, зростання відносної бідності та соціального невдоволення. У результаті неоконсерваторам доводиться або вносити корективи у свою соціально-економічну політику, або поступатися місцем іншим політичним силам.

В останні роки, все помітнішо є тенденція до консолідації представників теоретичних напрямів на ґрунті антиконсерватизму. Не дивлячись на численні внутрішні розбіжності, вони проводять загальну лінію, відзначаючи, що неоконсерваторам притаманні догматизм, втрата відчуття реальності, зневажливе ставлення до уроків криз.

Ці та багато інших застережень, хоча і спонукали політиків проявляти обережність стосовно положень неоконсерватизму, не перешкодили їм зробити вибір на його користь. У 70–80-х рр. ХХ ст. ряд принципів монетаризму і теорії пропозиції були покладені в основу економічної політики урядів США, Великої Британії, Японії та інших розвинених країн.

Література:

1. Всемирная история экономической мысли : В 6 т. / [гл. ред. В. Н. Черковец]. – М. : Мысль, 1987–1997. – Т. 5 : Теоретические и прикладные концепции развитых стран Запада. – 1994. – 559 с.
2. Розмаїнський И. В. История экономического анализа на Западе / И. В. Розмаїнський, К. А. Холодилін. – СПб., 2000. – 138 с.
3. Пetti B., Сміт А., Рікардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Класика економіческої мысли: Сочинения. – М.: Ізд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с. – (Серія «Антологія мысли»).
4. Леоненко П. М. Економічна історія : навч. посіб. / П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – К. : Знання-Прес, 2004. – 499 с.
5. A Monetary History of the United States, 1867-1960 / Milton Friedman, Anna Jacobson Schwartz. – Princeton University Press, 1963. – 860 p.
6. Sargent Thomas J. Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule /Thomas J. Sargent and Neil Wallace // Journal of Political Economy. – Apr., 1975. – Vol. 83. – No. 2 – P. 241–254.
7. Джеймс М. Бьюкенен. Конституциональная экономика // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 167 – 179.
8. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. – (Класичний університетський підручник).
9. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
10. Довбенко М. В. Теорія раціональних очікувань / М. В. Довбенко // Економіка України. – червень 2008 р. – № 6 (559). – С. 88–93.

МІЖНАРОДНЕ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ

Виявлено особливості та умови міжнародного фінансування в період посткризового економічного розвитку. Розкрито сучасні тенденції міжнародного фінансування української економіки

The peculiarities of the international capital inflow under post-crisis conditions are determined. Current trends of external financing of the Ukrainian economy are discovered.

Ключові слова: міжнародне фінансування, міжнародні фінансові ринки, міжнародні фінансові ризики, посткризовий розвиток.

Keywords: international financing, international financial markets, international financial risks, post-crisis development

Фінансова криза та економічна рецесія 2008-2009 років обумовили суттєві зміни в світовому економічному розвитку та міжнародних фінансових ринках. Посткризові процеси значною мірою впливають на сучасний суперечливий розвиток міжнародної фінансової системи, регіональних та національних економік.

Фінансова криза та посткризові процеси продемонстрували високу взаємозалежність міжнародних та національних фінансових ринків. Відновлення стабільноті фінансових систем багатьох розвинутих і трансформаційних країн відбувалося переважно за рахунок державних коштів у різних формах. Це обумовило зростання державного боргу за межі нормального рівня, фіскальну та валютну нестійкість, вплинуло на умови кредитування економік. Ситуація надмірного боргового навантаження на державні фінанси та значний зовнішній борг багатьох країн Європи обумовила нестабільність фінансових ринків та спільнної валюти євро.

Під впливом таких посткризових факторів змінилися умови та можливості зовнішніх запозичень, вимоги до залучення боргового та венчурного капіталу. В той же час трансформаційні економіки, в тому числі України, потребують значних обсягів зовнішнього капіталу для фінансування посткризової модернізації та інноваційного розвитку.

Метою статті є виявлення факторів та особливостей залучення міжнародного фінансування у посткризовий період, в тому числі для трансформаційних економік.

Алгоритм дослідження спирається на використання системного та порівняльного аналізу факторів, ризиків та специфіки залучення капіталу на основних сегментах міжнародних фінансових ринків, виявлення впливу умов міжнародного залучення на розвиток економіки у посткризовий період.

Розвиток фінансових ринків, умови та форми міжнародного залучення капіталу відіграють суттєву роль у економічному розвитку. Функція фінансових ринків з акумуляцією та постачанням грошей до економіки змінюється як відповідно циклічних процесів у економічних системах, так і у суперечливій взаємодії з коливаннями попиту на фінанси з боку корпорацій, домогосподарств та держав.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Дослідження тенденцій фінансових ринків, глобальної фінансової кризи та її впливу на українську економіку здійснено у працях В.М.Геєця, В.Д.Базилевича, А.М.Гальчинського, Т.Вахненко, А.Б.Камінського, Д.Г.Лук'яненка, І.О.Лютого, В.І.Мазуренко, В.І.Міщенко, С.В.Науменкової, А.С.Філіпенка та інших.

Сучасні проблеми залучення фінансування на міжнародних фінансових ринках досліджуються у працях зарубіжних вчених С.Валдеса, Д. Мадури, Ф.Мишкіна, П.Муліно, К.Пілбем, У.Шарпа, С.Фроста, Ф.Фабоззі, Т.Франкеля та інших. Аналізується фактори структурних змін на фінансових ринках, чинники та динаміка різних форм залучення фінансування, особливості міжнародних фінансових ринків під час глобальної фінансової кризи та у післякризовий період.

Попит на міжнародне боргове фінансування корпорацій залежить від великої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів, зокрема: особливостями життєвого циклу та конкурентоздатності компанії, економікою інвестиційного проекту, станом ринків. Воно також залежить від моделей, ринкових та регуляторних особливостей фінансування корпорацій у певних країнах.

Основними зовнішніми факторами доступу компаній до довгострокового фінансування є:

- 1) Ступінь лібералізації доступу до національних та міжнародних фінансових ринків (ведення корпоративних рахунків за кордоном, режи доступу до ринків кредитів і боргового фінансування), кон'юнктура міжнародних ринків.
- 2) Порівняльні вартісні та регуляторні умови виходу на різні сегменти національних та міжнародних фінансових ринків.
- 3) Інституційне та політичне середовище, відповідні регуляторні умови щодо залучення фінансування та законодавчого забезпечення.
- 4) Наявність ринкової інфраструктури ефективного залучення фінансування (посередників, які надають інформаційну, консультаційну підтримку, здійснюють платіжні операції, хеджування ризиків та ін.).

Взаємодія внутрішніх та зовнішніх факторів спричиняє невизначеність щодо майбутньої ефективності використання зовнішніх залучень, існування макроекономічних, фінансових, валютних, політичних ризиків.

На вибір джерел фінансування також впливають особливості залучення фінансових ресурсів підприємствами в різних країнах, або переважаюча національна модель фінансування корпорацій. За цією ознакою виділяються моделі: англо-американська, орієнтовану на максимізацію поточної вартості акцій та добробуту акціонерів, переважне залучення акціонерного капіталу на фінансових ринках; європейську та японську моделі, що ґрунтуються на максимізації вартості компанії та переважанні залучення кредитів банків. Особливістю трансформаційних та економік, що розвиваються, є високий рівень корупції, яка економічно виступає як своєрідне додаткове витратне обтяження діяльності компаній та впливає на залучення фінансування.

Посткризовий розвиток виявив значні зміни у характері національних і міжнародних економічних та фінансових процесів. У світовій економіці виявилися специфічні посткризові асиметрії як результат взаємодії глобальних та національних процесів:

- феномен „двошвидкісного“ відновлення світової економіки (double-speed economic recovery): у більшості розвинутих країн – незначні темпи економіки та структурні проблеми (безробіття, стагнація попиту, скорочення бюджетних витрат); водночас - високі темпи економіки на зростаючих ринках (emerging markets) Азії та Латинської Америки і трансформаційних економіках [10];

- різні можливості країн по відновленню економік до передкризового рівня

(різні показники кризового падіння та посткризових темпів економіки); зокрема, в Україні докризовий рівень ВВП у номінальних цінах за різними експертними оцінками повинно бути відновлено протягом 2012;

- тенденції зміни світового економічного порядку – очікується, що США можуть поступитися статусом найбільшої за обсягом ВВП економіки світу Китаю впродовж нинішньої декади;

- значний дефіцит держбюджету у багатьох розвинутих і трансформаційних країнах та обмежені можливості його фінансування, при цьому збільшення державних внутрішніх запозичень для покриття дефіциту веде до скорочення національних ресурсів фінансування трансформаційних економік;

- концентрація валютних резервів та фінансових ресурсів у зростаючих країнах Азії та нафтоекспортуючих державах;

- посткризове відновлення трансформаційних економік на існуючій технологічній базі не дозволяє досягти підвищення конкурентоздатності, тому ці країни повинні спиратися на стратегії модернізації та інновацій, що, однак, супроводжується дефіцитом венчурного капіталу та довгострокового фінансування, переміщенням високотехнологічних виробництв до зростаючих ринків;

- на фоні світового інноваційного процесу загострюються проблеми енерговитратної та зношеної інфраструктури у багатьох трансформаційних економіках, особливо у Центральній Азії та Україні, а неефективність основних фондів у енергетиці, транспорті, житлово-комунальному господарстві, базових галузях промисловості вимагають значного фінансування в реконструкцію та модернізацію.

Таким чином, для трансформаційних економік економічні та фінансові умови для посткризового розвитку стали асиметричними:

- з одного боку, суттєво зростають потреби у зовнішньому залученні капіталу для посткризової модернізації та освоєння інноваційної моделі розвитку;

- з іншого – можливості залучення зовнішнього фінансування звужуються в силу структурних та регуляторних змін на міжнародних фінансових ринках.

У посткризовий період відбуваються суттєві зміни у функціонуванні фінансових ринків, що впливає на умови внутрішніх і зовнішніх запозичень, особливо для трансформаційних економік.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Внутрішні джерела фінансування трансформаційних економік відзначаються високою ціною, що залежить від макроекономічних факторів, зокрема високого рівня інфляції. Це обмежує здатність національних банківських систем у кредитування модернізації економіки, робить умови фінансування несприятливими для великомаштабних та інноваційних проектів, а також для іпотечного кредитування.

Різниця у процентних ставках по внутрішнім та зовнішнім кредитам та облігаціям стає важливим фактором, що визначає економічну доцільність та обсяги залучення капіталу, стимулює компанії до пошуку альтернативних джерел фінансування на міжнародних ринках.

Таблиця 1. Умови кредитування внутрішніх позичальників (середньозважена % ставка по кредитам у національній валюті) в докризовий та післякризовий періоди, 2006-2009 роки.

	2006	2007	2008	2009
Велика Британія	4,65	5,52	4,63	1,63
Італія	5,62	6,33	6,84	4,76
Індія	11,19	13,02	13,31	12,19
Канада	5,81	6,10	4,73	2,40
Китай	6,12	7,47	5,31	5,31
Росія	10,43	10,03	12,23	15,31
США	7,96	8,05	5,09	3,25
Україна	15,47	13,90	17,49	20,86

Джерело: складено автором за даними статистичної бази Світового банку - //

Електронний ресурс: <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

Основними особливостями залучення коштів на національних фінансових ринках в різних країнах в період світової фінансової кризи та після неї, як свідчать дані Світового банку, є наступні:

- ціни залучення капіталу на національних ринках, що відображається у процентних ставках по кредитам, зростали напередодні кризи та знижуються у посткризовий період майже у всіх країнах, за включенням трансформаційних економік Росії та України, де суттєвим є вплив високої інфляції та значних фінансових і політичних ризиків;

- у посткризовий період найнижчі процентні ставки спостерігається у розвинутих країнах, зокрема в Канаді (2,4% у 2009 р.), Італії (4,76%), Великій Британії (1,63%) і США (3,25%), незважаючи на високий дефіцит бюджету та державний борг у більшості країн;

- в зростаючих економіках, наприклад у Китаї, Сінгапурі, Гонконзі та інших, процентні ставки мають стійку тенденцію до зниження та у посткризовий період знаходяться на рівні 5-7%, що дозволяє кредитувати економічний розвиток інноваційного типу;

- у більшості трансформаційних економік після кризи процентні ставки зросли у пірівнянні з передкризовими рівнями, а у деяких країнах вартість залучень робить їх

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

недоступними для нормального кредитування економіки – це стосується перш за все процентних ставок у Росії (15,31% у 2009 році) та України (20,89% у 2009 р.).

Висока вартість залучення в трансформаційних економіках обумовлює необхідність активного використання джерел зовнішнього фінансування, де вартість капіталу є значно меншою, ніж на національних ринках.

На міжнародних фінансових ринках в посткризовий період значно зросла чутливість до країнових ризиків, обмежились обсяги та умови інструментів трансферу кредитних ризиків, відбуваються структурні та регуляторні зміни:

- зросли національні та міжнародні регуляторні вимоги до капіталу банків (Базель-ІІІ), посилився контроль над діяльністю диверсифікованих транснаціональних банків, що негативно вплинуло на кредитну активність;

- міжнародні банки повертаються до традиційного підходу у кредитування та більш жорстких оцінок кредитних ризиків, відповідно змінюються вимоги до позичальників та умови надання кредитів;

- європейські банки мають значні збитки в трансформаційних економіках Центральної та Південно-Східної Європи і СНД в силу більш значних, ніж в розвинутих країнах, обсягів „поганих” кредитів (прострочених та дефолтів), відповідно вони реструктурують кредити та обмежують надання нових;

- зростає ризикованість державних облігацій та відповідно процентні ставки по ним, що обмежує можливості фінансування бюджетних дефіцитів і зовнішніх боргів, негативно впливає на можливості фінансування економіки;

- міжнародні фінансові ринки набувають більш спекулятивного характеру, зацікавленість інвесторів переміщується з акцій та облігацій на товарні деривативи (нафта, зерно та інші), золото, валютні спекуляції, хедж-фонди.

Несприятливі умови кредитування після фінансової кризи на українському ринку супроводжуються скороченням запозичень на зовнішніх ринках.

Таблиця 2. Обсяги залучень синдикованих кредитів (млрд. дол. США)

Країна	2006	2007	2008	2009
Україна	2	6,3	2,3	0,76
Росія	35,5	81,3	57,6	21
Казахстан	8,2	7,7	7	0,3
Польща	5	2,6	2,9	2

Джерело: складено за даними BIS Quarterly Review. March 2010. – www.bis.org.

Обсяг залучених міжнародних синдикованих кредитів українськими компаніями у 2009 році склав близько 758 млн. дол., що в 3 рази менше, ніж у 2008 році. Подібні процеси відбуваються у інших трансформаційних економіках, але масштаби скорочення в них перевищують загальносвітову тенденцію значного зниження обсягів кредитування.

В сучасних умовах доступність та вартість залучення міжнародного фінансування залежить від системних чинників світових фінансових ринків та оцінки ризиків національної економіки. Основними параметрами впливу на вартість залучення зовнішнього фінансування українськими компаніями є:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- дохідність US Treasury Bonds - облігацій Казначейства США;
- спред між дохідністю облігацій Казначейства США та дохідністю облігацій українських емітентів (розрахується як індекс EMBI+Україна -Emerging Markets Bond Index);
- базисної ставки міжбанківських запозичень LIBOR;
- наявності в емітента рейтингу міжнародних агенцій;
- параметрів останніх аналогічних випусків на ринку;
- стабільноті національної валюти.

В періоди фінансової кризи та після неї вказані параметри мали суперечливі тенденції.

Таблиця 3. Основні міжнародні передумови залучення зовнішнього фінансування українськими позичальниками, 2007-2010 роки.

	Січень 2007	Лютий 2008	Лютий 2009	Березень 2010
Дохідність облігацій казначейства США	5.25 %	1.00%	0.25%	0.25%
LIBOR	5.4%	2.38%	0.99 %	0.87 %
EMBI+ Україна	122	2024	1005	468
Суверенний рейтинг України FITCH	BB-/Positive (25.10.2006-14.05.2008)	BB-/Negative (25.09.2008)	B-/Negative (12.11.2009)	B-/Stable (17.03.2010)
Гривня/доллар США	5.05	7.56	7.98	7.92

Джерело: складено та розраховано за даними НБУ, Fitch Ratings, IMF Data and Statistics, The Federal Reserve System USA.

Базисні параметри міжнародних ринків – дохідність облігацій Казначейства США та ставки LIBOR суттєво знизились. Але спреди по облігаціям українських емітентів значно коливалися, а суверенні кредитні рейтінги міжнародних агенцій не досягли передкризових значень.

Тому незважаючи на зниження основних індикаторів ринку, вартість боргового фінансування для українських позичальників суттєво зросла за останні роки. Серед основних причин здорожчання можна виділити: зменшення ліквідності на світовому фінансовому ринку, високі ризики трансформаційних економік, повільне відновлення темпів економічного зростання, суперечливі тенденції світових товарних ринків та кон'юнктури українського експорту, висока інфляція.

Чинники зростання вартості залучення фінансових ресурсів для України можна прослідкувати через зміну динаміки індексу JPMorgan Emerging Markets Bond Index+ Україна. Цей показник досяг свого піку у 2024 пунктів наприкінці 2008 року, що відображало більш значну, ніж в інших країнах, глибину кризи української економіки. Проте вже у 2009 році спреди державних облігацій починають поступово знижуватись, сигналізуючи про зниження ризиків і повернення попиту до українських цінних паперів.

Тенденції оцінки країнового ризику України відображаються у змінах її суверенного кредитного рейтингу в іноземній валюті, що розраховується міжнародними рейтинговими агенціями, зокрема агентством Fitch Ratings. Через погрішення економічних показників та зростання валютного ризику у третьому кварталі 2008 року агенція Fitch понизила рейтинг України до найнижчої відмітки за останні 10 років – «BB-/Negative». Однак, вже наприкінці 2009 – початку 2010 Fitch підвищувала рейтинг нашої країни спочатку до «B-/Negative», а потім до «B/Stable», прогнозуючи посилення макроекономічної та фінансової стабільності.

Різке знецінення гривні по відношенню до долара в період кризи спричинило підвищення вартості обслуговування іноземних запозичень (сплати відсоткових ставок та основного боргу) в національній валюті по іноземним запозиченням. Це негативно вплинуло на активність українських компаній на ринках зовнішніх запозичень.

Таким чином, посткризовий період повинен мати пріоритетом всебічну модернізацію економіки на сучасній технологічній базі. Таке завдання можна вирішити лише за рахунок значних залучень зовнішнього фінансування на міжнародних ринках. Потреби української економіки у зовнішньому фінансуванні можуть бути забезпечені лише за умов системних перетворень – структурних реформ, подолання корупції, ефективної правової системи, створення умов та стимулів всебічної модернізації та інноваційного розвитку. Без таких системних перетворень більш тісна інтеграція на будь-якому векторі буде означати консервацію моделі „залежного розвитку“ та зменшення потенціалу національної конкурентоздатності.

Література:

1. Мазуренко В.І. Світова фінансова криза 2007-2010 рр.: глобальний та національний виміри. – Дніпропетровськ, ПП видавництво „Нова ідеологія“, 2009. – 216 с.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФА-М, 1998. – XII, 1028 с.
3. Національний банк України. Статистичні дані. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. BIS Quarterly Review [Electronic source] /Bank for International Settlements Publications. – March 2010 – Available at: <http://www.bis.org/>
5. Dictionary of Financial and Investment Terms/John Downes, Jordan Elliot Goodman – New York: Barron's, 1991. - 537 pp.
6. Eaker M. International Corporate Finance / Eaker M., Fabozzi F., Grant D. –The Dryden Press, 1996 – 588 p.
7. Financial Markets Trends. March 2010. – OECD, Paris, 2010
8. Global Financial Stability Report October 2010. [Electronic source] // International Monetary Fund. Washington, 2010 – Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/>
9. World Economic Outlook (WEO). September 2010. [Electronic source] // International Monetary Fund. Washington, 2010 - Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/>
10. World Economic Outlook (WEO). Tensions from the Two-Speed recovery: Unemployment, Commodities, and capital Flows. April 2011. [Electronic source] // International Monetary Fund. Washington, 2010 - Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/>
11. World Bank. Data. Financial sector - [Electronic source] - Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

РОЗВИТОК ВИДІВ КАПІТАЛУ І ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню розвитку традиційних і нових видів капіталу. Розкрито їх взаємозв'язок між собою та конкурентоспроможністю національної економіки.

The article describes the development of traditional and new types of capital. Reveals their relationship between themselves and the competitiveness of national economy.

Ключові слова: капітал, види капіталу, людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, національний капітал, конкурентоспроможність національної економіки

Keywords: capital, types of capital, human capital, intellectual capital, social capital, national capital, the competitiveness of national economy

В системі економічних відносин суспільства та категорій, що відображають їх в поспільстві логічній, теоретичній формі, ключове місце належить капіталу (від лат. *capitalis* – основний, головний, головна перевага). Категорія «капітал» становить собою одне з центральних понять ринкової економіки, починаючи з кінця XVII ст. В сучасних умовах її використовують у різних контекстах: для вираження вартісної оцінки факторів виробництва, форм їх прояву і змін, з'ясування джерел вартості, прибутку, доходів тощо.

Погляди вчених на капітал та його місце в процесі суспільного відтворення зазнали значної еволюції в ході розвитку економічної науки. Мислителі античності і середньовіччя відзначили виникнення капіталу як економічного явища і міркували головним чином щодо лихварського капіталу. Представникам фізіократії, насамперед її основоположнику Ф. Кене, належить перше в історії економічної думки досить глибоке теоретичне обґрунтування ряду положень про капітал, зокрема визначення його сутності та структури. На відміну від меркантилістів, які ототожнювали капітал, як правило із грошима, Ф. Кене вважав гроші самі по собі безплідним багатством, яке нічого не виробляє. Він започаткував традицію розгляду капіталу як декількох груп «авансів» (у сучасному розумінні – інвестицій, потоків витрат).

Основоположник англійської класичної політектономії А. Сміт розширив межі і поглибив дослідження питань капіталу. На відміну від фізіократів, які обмежували поняття продуктивного капіталу і продуктивної праці лише сільським господарствам, вчений здійснив поділ капіталу на основний і оборотний незалежно від сфери його галузевого використання, розкрив структуру кожного з них. До основного капіталу поряд з машинами, різними будівлями і приміщеннями, а також поліпшеною землею А. Сміт відніс також «набуті та корисні здібності всіх мешканців або членів суспільства».

Глибоко специфічним був підхід К. Маркса до аналізу капіталу та соціально-економічних наслідків його використання в процесі суспільного відтворення.

Відзначимо лише декілька сутніх характеристик цього підходу. По-перше, вчений розглядав капітал як складне, багаторівневе поняття, а відтак дав ряд його різних визначень. Проте для всіх них характерним є розгляд капіталу як самозростаючої вартості і пошук справжнього її джерела. По-друге, К. Маркс розглядав капітал не як річ, а визначене, суспільне, властиве конкретній історичній формaciї суспільства, виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру. По-третє, капітал реалізується у процесі кругообороту, що проходить різні стадії і набуває різних функціональних форм. Вчений підкреслював, що капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, що перебуває в спокої. По-четверте, справжньою науковою новацією став поділ капіталу Марксом на постійний і змінний, на відміну від поділу капіталу на основний і оборотний. Критерієм цього поділу була різна роль факторів процесу праці в утворенні вартості і нової вартості товару. Під постійним капіталом К. Маркс розумів ту частину капіталу, що перетворюється в засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості. До змінного капіталу вчений відніс ту частину капіталу, яка втілена в робочій силі і в процесі виробництва змінює свою вартість: відтворює свій власний еквівалент і створює додаткову вартість.

Незважаючи на певні відмінності у трактуваннях капіталу, представники сучасної економічної теорії у всіх його визначеннях, прямо чи побічно, підкреслюють, як основну, функцію капіталу приносити дохід. Важливо також привернути увагу до того, що представники всіх напрямів економічної теорії XIX - першої половини ХХ ст. висловили припущення щодо існування неречових форм багатства і капіталу у вигляді здібностей працівника, його майстерності, кваліфікації тощо. Проте ці припущення не отримали завершення як цілісна концепція. Головну причину такого стану вбачаємо в тому, що для подібної концепції не було достатнього реального ґрунту.

Сучасні представники марксистської економічної теорії (О. Бузгалін, А. Колганов, В. Черковець та ін.) виступають проти поширеніх у літературі тверджень про те, що А. Сміт трактував затрати на освіту робітника як капіталовкладення у здатність робітника отримувати в майбутньому додатковий дохід, немовби незалежно від нових реальних затрат праці цього кваліфікованого робітника у виробництві. На думку відомого російського вченого-економіста В.Н. Черковця, першість смітіанства з точки зору історичних витоків «теорії людського капіталу» полягає у постановці і певному (нехай і не вичерпному) вирішенні проблеми окупності затрат на професійну підготовку робітника (на відтворення його робочої сили як здатності до праці певних спеціалізацій та продуктивної сили). Проте А. Сміт, наголошує вчений, не міг бути автором ідеї наділення здатності до праці робітника (тобто його робочої сили) якістю капіталу. По-перше, у цьому випадку в структурі факторів процесу виробництва праця заміщується капіталом. По-друге, подібне «злиття» факторів процесу виробництва суперечить трудовій теорії вартості, згідно з якою джерелом нової вартості є винятково людська праця [1,92].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Разом з тим метаморфози капіталу в межах його кругообігу, а також трансформації капіталу в історичній ретроспективі стали результатом постійного руху капіталу і його якісної еволюції. Відповідно в реальності та теоретичній системі важливе місце займають не лише різні традиційні види (основний, оборотний та ін.) і функціональні форми капіталу (торговий, товарний, продуктивний), але й нові (інтелектуальний, людський, соціальний тощо).

Проте досить часто ці явища та категорії розглядаються позасистемно, або ж значення окремих з них аналізується однобічно, абсолютизується. В останньому випадку, на наш погляд, має місце своєрідний «капіталовидовий» детермінізм, що приходить на зміну таким відомим видам детермінізму, як економічний, політичний, технологічний та ін.

В дійсності ж всі види капіталу діють та взаємодіють у всій своїй сукупності, у взаємозв'язках з підприємництвом, інноваціями, знаннями тощо. Ефективне використання їх виступає також необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва на національному та глобальному (світовому) масштабах.

Для сучасного етапу розвитку світової економіки характерним є перехід від індустриалізму до постіндустріалізму, в умовах якого швидкими темпами розвиваються галузі послуг, наука, освіта, зростають їх роль, значення та наслідки. Віссю, навколо якої обертаються питання цього переходу, вважаємо проблеми всіх видів підприємництва, нововведень, людського капіталу. Повною мірою вони стосуються також малого і середнього бізнесу в Україні, підвищення конкурентоспроможності підприємств та національної економіки в цілому.

Впродовж другої половини ХХ – початку ХХІ ст. сімейство капіталів значно зросло. Це знайшло своє відображення в економічній літературі, в теоретичних системах і окремих економічних концепціях. Сучасні вітчизняні та зарубіжні економічні довідники та енциклопедії подають визначення десятків різних видів капіталу. Серед них – природний, соціальний, людський, інфраструктурний, фінансовий, організаційний, венчурний, reputаційний та ін.

Відмінною ознакою сучасної економічної теорії є відсутність універсального загальноприйнятого розуміння, а, отже, і визначень практично всіх видів і форм капіталу. Із значної кількості наведено лише деякі типові (стандартні) визначення.

Природний капітал охоплює мінеральні, рослинні та тваринні складові біосфери, які розглядаються як засоби виробництва кисню, фільтрації води, захисту від ерозії та інших послуг екосистеми. Соціальний капітал включає такі елементи суспільної організації як соціальні мережі, соціальні норми і довіра, що створюють умови для координації і кооперації заради взаємної вигоди. Соціальний капітал збільшує віддачу від інвестування в капітал фізичний та людський». Людський капітал включає вроджені здібності й талант, нагромаджені знання, вміння, досвід, освіту і кваліфікацію, інформацію, фізичне і психологічне здоров'я, духовне багатство працівників. Російськомовна «Велика економічна енциклопедія» (2007) дає таке визначення категорії «людський капітал»: наявність у фірмах певних виробничих здатностей і кваліфікації, що забезпечують надходження прибутку. Це вроджені здібності й талант, нагромаджені знання, вміння, досвід, освіта і кваліфікація, інформація, фізичне і психологічне здоров'я, духовне багатство працівників [2, 270].

Інфраструктурний капітал охоплює уречевлені блага, що виступають як матеріальні фактори виробництва. Фінансовий капітал – капітал банківських і небанківських фінансових інститутів, консолідований з капіталом промисловості та інших галузей економіки.

У свою чергу окремі види капіталів, становлячи собою складні багаторівневі явища, своїми складовими елементами мають інші види капіталів, які часто розглядаються як цілком самостійні. Для прикладу, в структурі інтелектуального капіталу розробленої Л. Едвінссоном для шведської страхової компанії «Skandia», виділені дві великі складові: людський капітал і структурний капітал. В свою чергу структурний капітал включає як окремі складові елементи клієнтський капітал, організаційний капітал, інноваційний капітал, капітал бізнес-процесів.

В таблиці 1 подані основні відмінності чотирьох видів капіталу за рядом основних ознак.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика різних видів капіталу

Вид капіталу	Матеріальний капітал	Людський капітал	Фізіологічний капітал	Соціальний капітал
Зміст	Матеріально-речові активи	Знання, навики, компетенції індивідів	Фізична сила і здоров'я індивідів	Зв'язки, норми і цінності соціальних груп
Втілення	Матеріальні цінності	Окремі люди	Окремі люди	Колективи людей (соціум)
Метод створення	Індивіди та соціальні групи	Індивіди	Всередині соціальних груп	Всередині соціальних груп
Вимірювання	Вартісні показники	Показники освіти, економічної активності	Показники здоров'я і тривалості життя	Показники рівня довіри та інших ментальних цінностей

Джерело: [3, 86].

В структурі різних видів капіталу в останні 20 років нагромадження людського капіталу, його раціональне використання стає стратегічним ресурсом суспільного розвитку, ключовим чинником створення конкурентних переваг і зростання добробуту суспільства. В національному багатстві країн Великої сімки та ЄС на початку ХХІ ст. частка людського капіталу становила 78% (59 % світового підсумку) порівняно з лише 50 і 11 % відповідно, що припадали на країни СНД.

Найбільш загальне визначення людського капіталу таке: знання, компетенції та властивості, що втілені в індивідах, які сприяють створенню особистого соціального і економічного добробуту. У ряді визначень людського капіталу підкреслюється ринковий характер категорії. В інших визначеннях увага акцентується на відтворюваності людського капіталу як економічного ресурсу, підкреслюється необхідність цілеспрямованих зусиль для його створення. Категорія людський капітал, робить висновок академік НАН України А.А. Чухно, відображає ті глибокі зміни, що відбулися як в економіці, так і в економічній науці. Її поява та швидке поширення в літературі зумовлені посиленням соціальної орієнтації в розвитку економіки, потребою подолання нерівномірності у темпах і рівнях розвитку економіки та доброті народів розвинених країн і країн, що розвиваються [4, 22-35].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Водночас у роботі «Парафакси вимірювання людського капіталу» І.В. Соболєва (Росія) відзначає, що навколо мейнстриму (основної течії сучасної західної економічної теорії) формуються розширювальні концепції людського капіталу. Зростає багатоманітність підходів як до змістового наповнення цього поняття, так і до способів вимірювання та оцінки запасів людського капіталу, його віддачі, ефективності використання, внеску в економічне зростання [5, 7].

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. обумовила подальше погіршення стану та динаміки рівня інноватизації економіки України (див. табл. 2).

Таблиця 2. Стан та динаміка рівня інноватизації економіки країни

Кількість виконаних науково-технічних, творчо-пошукових, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в Україні, одиниць				
2004	2005	2006	2007	2008
67311	63926	58743	62657	62494
Кількість використаних результатів науково-технічних, творчо-пошукових, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в Україні, одиниць				
2004	2005	2006	2007	2008
40521	38356	33681	32369	28914
Коефіцієнт інноватизації економіки України $K_{inn(t)}$				
2004	2005	2006	2007	2008
0,602	0,600	0,573	0,517	0,463

За рейтингом Світового економічного форуму, серед 134 країн Україна у 2009 р. займала за показником факторів інноваційного розвитку 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65, що негативно впливає на конкурентоспроможність країни у довгостроковій перспективі.

Одночасно криза в черговий раз засвідчила, що жодна країна, включаючи й нашу, не може успішно вирішити питання переходу до постіндустріального суспільства та піднесення добробуту населення без інноваційного підприємницького підходу. Носіями такого підходу повинні стати насамперед представники малого і середнього бізнесу. Для піднесення ролі і значення людського капіталу в Україні та інших країнах СНД необхідно реально істотно змінити ставлення до його нарощування та становища людини у виробництві і суспільстві шляхом послідовних реформ, які забезпечили б досягнення високої ефективності економіки, рівня та якості життя.

Література:

1. Черковец В.Н. Категория «человеческий капитал» в общей экономической теории: исторический взгляд и содержательное определение / В.Н. Черковец // Российский экономический журнал. – 2009. - № 7-8.
2. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007.
3. Сасаки М. Доверие в современной России (компартиативистский подход к «социальным добродетелям») / М. Сасаки, Ю. Латов, Г. Ромашкина, В. Давиденко // Вопросы экономики. – 2010. - № 2.
4. Чухно А.А. Економічна теорія. В 2-х т. / А.А. Чухно. - Т. 1. – К.: ДНУ АФУ. - 2010.
5. Соболєва І.В. Парадокси измерения человеческого капитала / І.В. Соболєва. – М.: Інститут економіки РАН. - 2009.

РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІПОТЕКИ ТА ЛІЗИНГУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

В статті наводиться приклад застосування методу імітаційного моделювання для оцінювання ризиків застосування іпотеки та лізингу як альтернативних схем придбання комерційної нерухомості.

In the article is considered example of application simulation for evaluation risks of leasing and mortgage as alternatives of investment into commercial real estate.

Ключові слова: лізинг нерухомості, іпотека, імітаційне моделювання, комерційна нерухомість.

Keywords: leasing, mortgage, simulation, commercial real estate.

Промислова та комерційна нерухомість є важливим сектором ринку нерухомості України. Разом з тим, через вплив різного роду факторів розвиток цього сектору супроводжується навіть більш суперечливими тенденціями, ніж розвиток ринку нерухомості в цілому. Причини цього полягають, зокрема, в тому, що на загальнодержавному рівні основна увага зосереджена на сегменті ринку житлової нерухомості, розвиток якого пов'язується з важливою задачею забезпечення населення житлом і вирішення відповідних соціальних проблем, які мають тенденцію до загострення й отримують широкий суспільний резонанс. Що ж стосується задачі оновлення основних засобів, яка також визначається як один з пріоритетів макроекономічної політики держави, то в цьому контексті промислова нерухомість розглядається як пасивна частка основних засобів, якій відводиться другорядна роль. В результаті, при розробці законодавчої бази щодо регулювання такого важливого інструменту оновлення основних засобів, як лізинг, запроваджено ряд дискримінаційних положень, які досить таки ускладнюють або й унеможлинюють його використання при операціях з промисловою та комерційною нерухомістю. Попри наявність перепон, лізинг комерційної нерухомості все ж викликає зацікавленість як в підприємницьких колах, так і як об'єкт наукового дослідження.

Так, серед праць науковців, які займаються дослідженням лізингу нерухомості в Україні, окрім можна виділити роботу Л.П. Чубук [1, с.307-315]. Також лізинг комерційної нерухомості в контексті проблеми класифікації видів лізингу розглядає Т.І. Топішко [2, с.181-190], Н.М. Ошерова пропонує використовувати лізинг нерухомості як альтернативний іпотеці інструмент розвитку ринку нерухомості [3, с. 121-123], Л.П. Колєнченко розглядає лізинг нерухомості в контексті питання розвитку лізингу в Україні [4, с. 18-22].

Попри значну увагу, що приділяється ринку нерухомості в Україні, все ж питання оцінювання ризиків використання лізингу та іпотечного кредитування як альтернативних схем фінансування придбання комерційної нерухомості досліджено не в достатній мірі.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Метою даної статті є оцінювання ризиків лізингу нерухомості та іпотеки з використанням методу імітаційного моделювання.

Перш, ніж переходити до задачі оцінювання ризиків лізингу та іпотеки, з метою уточнення об'єкту дослідження розглянемо підходи до класифікації промислової та комерційної нерухомості, які виділяються в працях науковців. В роботі О.Л. Герасимової, М.О. Бородіна виділяється три типи об'єктів комерційної нерухомості: об'єкти роздрібної торгівлі, промислові об'єкти, офісні приміщення [5, с. 79]. А.М. Азірова пропонує використовувати міжнародну класифікацію для групи офісних приміщень в залежності від їх класу. Згідно цього підходу до об'єктів класу «А» відносяться «... спеціально побудовані (не реконструйовані будівлі) з дотриманням всіх міжнародних стандартів якості. Каркасна будівля, з самого початку спроектована для виконання функцій офісної будівлі, з зручними під'їздами, з максимально відкритим плануванням та корисною площею не менш, ніж 5-6 тис. кв.м.» [6, с. 6]. Додатковою (проте обов'язковою) вимогою є розташування таких будівель в історичному центрі міста. В якості прикладу такого типу об'єктів автор називає бізнес-центр «Щекавицький» в м. Києві по вул. Фрунзе. До об'єктів класу «Б» відносяться «... реконструйовані будівлі, розташовані не в самому центрі міста, але в престижних ділових районах» [6, с. 6]. Й, відповідно, об'єкти класу «С» розташовані не в центрі і не в престижних районах міста.

Класифікація об'єкті комерційної нерухомості, що пропонується в роботі Р.Б. Тяна та інших дослідників, схожа на класифікацію О.Л. Герасимової, М.О. Бородіна, проте має й відмінність. Схожість полягає в тому, що в обох підходах виділяється три групи об'єктів комерційної нерухомості, дві з яких (офісна та торгівельна) співпадають. Проте замість промислової нерухомості, що виділяється О.Л. Герасимовою та М.О. Бородіним, в роботі Р.Б. Тяна виділяється готельна нерухомість [7, с. 79]. Тобто, на думку Р.Б. Тяна промислова нерухомість є окремим класом нерухомості, поряд з комерційною, і її не слід розглядати як різновид останньої. Ми також будемо дотримуватися такого підходу.

Крім того, в роботі Р.Б. Тяна наводиться інформація щодо порівняння термінів окупності об'єктів комерційної нерухомості в Україні та Європі, яка є цікавою для оцінки потенціалу розвитку ринку нерухомості в Україні (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняння термінів окупності проектів комерційної нерухомості в Україні та Європі

Вид нерухомості	Терміни окупності	
	в Україні	в Європі
Торгівельна	3-5 років	10-15 років
Офісна	5-8 років	12-15 років
Готельна	7-12 років	14-16 років

Джерело: [7, с. 79]

Як свідчать дані табл. 1, терміни окупності проектів комерційної нерухомості в Україні в середньому вдвічі (а по торгівельній нерухомості – навіть втрічі) менші, ніж в

європейських країнах. Як відомо, термін окупності інвестицій є оберненим до показників ефективності інвестицій, зокрема, до їх рентабельності. Тоді з табл. 1 слідує, що рентабельність інвестицій в комерційну нерухомість в Україні в 2-3 рази (на 200-300%) вище, ніж в Європі. Тому ринок нерухомості України є вкрай привабливим для іноземних інвесторів, проте їх вихід на наш ринок стримується відносно високим рівнем ризиків.

В цьому контексті варто зазначити, що саме лізинг нерухомості є тим інструментом побудови взаємовідносин між власником нерухомості (в якості яких могли б виступати й іноземні інвестори) та її користувачами (якими могли б бути українські підприємства), який призводить до істотного зниження ризиків для обох сторін.

Для обґрунтування тези щодо низької ризикованисті лізингу нерухомості порівняно з іншими видами операцій з нею, здійснимо порівняльний аналіз рівня ризику лізингу нерухомості та іпотечного кредитування. Вибір саме такої пари для порівняння пояснюється тим, що іпотечне кредитування та лізинг нерухомості є дійсно альтернативними схемами, які можуть обирати суб'єкти, що бажають не лише тимчасово використовувати об'єкти нерухомості, а набути їх у власність.

Серед кількісних підходів до оцінки ризику найбільшого поширення набули статистичні та аналітичні методи. Проте використання статистичних методів передбачає наявність достатньої інформаційної бази, яка, на жаль для лізингу нерухомості в Україні відсутня.

Тому пропонується скористатись представником групи аналітичних методів оцінювання ризику – методом імітаційного моделювання.

В якості базової моделі для використання обраного методу оцінки ризику застосуємо розроблену в середовищі MS Excel табличну модель оцінки ефекту від застосування лізингу нерухомості та іпотеки, зміст якої полягає в наступному.

Припустимо, що вартість об'єкту нерухомості становить 200 000 \$. Для забезпечення коректності порівняння двох альтернативних схем будемо вважати основні параметри обох типів угод максимально близькими або й однаковими. Так, нехай початковий платіж при укладанні обох типів угод становить 10% від вартості об'єкту (на практиці вимоги щодо початкового платежу більш жорсткі при кредитуванні, а для лізингу – м'якше). Нехай також ставка відсотку за кредит та відсоток подорожчання об'єкту лізингу є однаковими й дорівнюють 15% річних (це мінімальний відсоток по іпотечних кредитах, який пропонується в Україні на момент дослідження). Для спрощення розрахунків будемо вважати, що база нарахування відсотків в обох випадках є фіксованою й визначається як різниця первісної вартості об'єкту та авансового платежу (тобто, в нашому прикладі вона становить 180 000 \$). Термін іпотечного кредиту та лізингової угоди зафіксуємо на рівні 10 років.

За таких умов сума щорічного лізингового платежу та виплат з обслуговування іпотечного кредиту буде однаковою й дорівнюватиме 45 000 \$. Ця сума складається з двох компонентів. Перший з них – це відсотки за кредит (або відсоток подорожчання для лізингу), що визначається за співвідношенням:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

$$(200\ 000 - 20\ 000) \cdot 15\% = 27\ 000 \quad (1)$$

Другий компонент для кредиту інтерпретується як повернення тіла кредиту (nehай графік передбачає повернення виплати рівними частинами протягом 10 років), що можна обчислити так:

$$(200\ 000 - 20\ 000) / 10 = 18\ 000 \quad (2)$$

Як неважко переконатися, сума двох компонент обчислені за формулами (1) та (2) й становить 45 000 \$.

Припустимо, що підприємство, яке отримує об'єкт нерухомості, здатне згенерувати грошові потоки, достатні для обслуговування своїх платежів за обома схемами. Для нашого прикладу достатньою величиною річного операційного прибутку буде 50 000 \$. Ставка податку на прибуток дорівнює 25%. Норма амортизації для I групи основних засобів, до яких відносяться об'єкти нерухомості, до набуття чинності Податкового кодексу становила 2% на квартал. Будемо орієнтуватися на такі значення, перевівши її до річної розмірності з врахуванням залишкового методу амортизації. Тоді річна норма амортизації становитиме 7,76%, що дещо менше ніж 8%, які відповідали б лінійному методу амортизації.

Оскільки спільною перевагою обох обрахів методів фінансування придбання нерухомості є стабільність виплат, то як джерело невизначеності будемо розглядати операційний прибуток, що забезпечує фінансування виплат й при цьому дійсно є випадковою величиною через дію комплексу факторів ринкової кон'юнктури. Будемо вважати, що операційний прибуток може відхилятися від прийнятого значення в 50 000 на 10% в меншу сторону. Тобто, припустимо, що він може приймати будь-які значення з діапазону від 45 000 до 50 000 з рівною імовірністю. Для кількісного моделювання випадкових значень операційного прибутку в заданому діапазоні скористаємося стандартною функцією MS Excel «=СЛУЧМЕЖДУ(45000; 50000)», аргументи якої в даному випадку представляють нижню та верхню межу зміни операційного прибутку відповідно. Для технічної реалізації процедури імітації скористаємося процедурою «Таблиця подстановки», що реалізована в MS Excel. Завдяки цій функції згенеруємо 100 випадкових сценаріїв зміни операційного прибутку й для кожного сценарію зафіксуємо значення сумарного за 10 років чистого грошового потоку при використанні лізингу нерухомості та іпотеки.

Для отримання в результаті процедури імітації даних застосуємо процедуру статистичного аналізу, яка дозволить оцінити стійкість обох схем фінансування до змін величини операційного прибутку та отримати кількісну оцінку ризику неможливості повних розрахунків з кредитором (лізингодавцем) протягом встановленого терміну. Така процедура аналізу реалізована в пакеті MS Excel «Аналіз даних» і називається ця процедура «Гістограма».

Результати побудови гістограми для випадку застосування лізингу наведені на рис. 1.

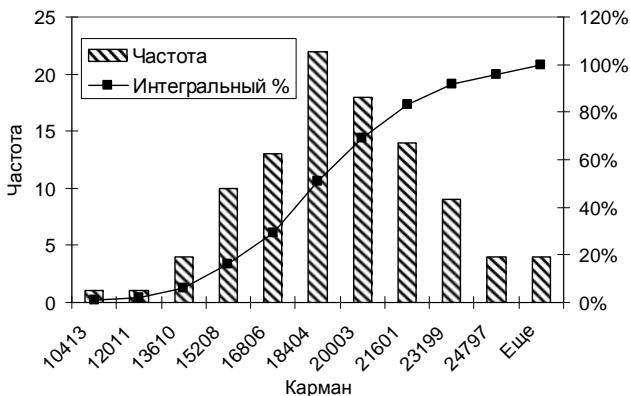


Рис. 1. Гістограма результатів імітаційного моделювання для схеми розрахунків лізингу нерухомості.

Прокоментуємо наведені на рис. 1 результати. По-перше, варто звернути увагу на найменше значення змінної, відображеного на осі X. Це значення дорівнює 10 413 ї інтерпретується воно як найгірше (мінімальне) значення сумарного чистого грошового потоку від використання лізингу нерухомості, яке було отримано в ході обчислення 100 ітерацій процедури імітації. Важливим є те, що дане значення є позитивним. Тобто, в разі зменшення операційного прибутку на 10% від базового значення схема придбання нерухомості через лізинг зберігає свою стійкість і дозволяє уникнути ситуації зриву розрахунків між лізинготримувачем та лізингодавцем. Також цікавим є те, що найбільш імовірним є отримання значень сумарного чистого грошового потоку, що потрапляють в діапазон від приблизно 17 000 \$ до 18 404 \$. Цьому діапазону відповідає найвищий стовпчик на діаграмі, і якщо керуватися лівою шкалою осі ординат, то можна побачити, що імовірність потрапляння в такий діапазон більше 0,2 (точне значення 22%).

Дещо інша картина спостерігається в разі здійснення процедури імітаційного моделювання для оцінювання ризиків використання іпотеки, результати здійснення якої представлені на рис. 2.

Як видно з рис. 2, імітаційне моделювання показує, що при використанні схеми іпотеки цілком можливе виникнення ситуації невиконання позичальником обов'язків щодо погашення кредиту через брак коштів. Максимально можлива сума непогашеної заборгованості позичальника на момент закінчення кредитної угоди за результатами моделювання дорівнює 6 872 \$. В принципі, таке порушення можна вважати не дуже великим, проте слід зауважити, що відхилення величини операційного прибутку, яке призводить до можливості такого порушення, умовою імітаційної моделі обмежено всього на рівні 10%. Тоді як на практиці це відхилення може бути значно вищим.

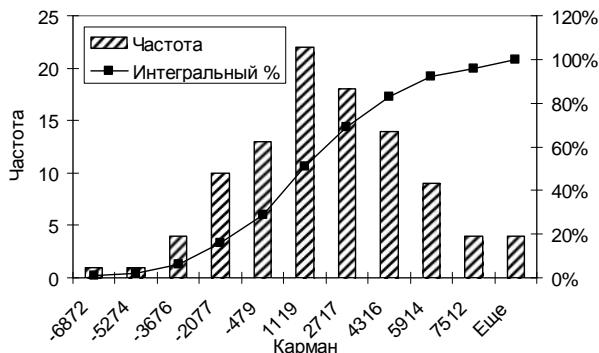


Рис. 2. Гістограма результатів імітаційного моделювання для схеми розрахунків за використання іпотеки.

По аналогії з попереднім прикладом для лізингу, визначимо також і для іпотеки діапазон найбільш імовірних значень чистого грошового потоку. Як зазначалося, яому відповідає найвищий стовпчик на діаграмі, а значення меж цього діапазону для іпотеки становлять від 1 120 \$ до 2 716 \$. Імовірність потрапляння в такий діапазон, як і для лізингу, теж приблизно 0,2, але значення найбільш імовірного чистого грошового потоку майже на порядок поступається схемі лізингу.

Проте, оскільки для схеми іпотеки можливе виникнення зривів розрахунків по кредиту, то можна оцінити імовірність виникнення такої ситуації. Для цього слід визначити значення інтегрального відсотку, що відповідає найменшій за модулем величині від'ємного грошового потоку. З рис. 2 видно, що найменше за модулем від'ємне значення величини чистого грошового потоку дорівнює -479. Ординату точки інтегрального відсотку, що відповідає цьому значенню, слід визначати за правою шкалою. З графіку можна оцінити, що вона лежить посередині між значеннями 20% та 40%, тобто можна оцінити її приблизно в 30%. Точне значення близьке до такої оцінки є дорівнює 29%.

Цей результат слід проінтерпретувати таким чином, що імовірність виникнення зриву в розрахунках за кредитом при використанні схеми іпотеки дорівнює 0,29 (або 29%). Саме цей показник можна інтерпретувати також як оцінку рівня ризику використання іпотеки в даному прикладі. Отримана оцінка ризику для іпотеки в 29% є доволі значною, й особливо істотною вона виглядає на фоні того, що за тих же самих умов оцінка ризику для лізингу нерухомості методом імітаційного моделювання дорівнює нулеві. Цей результат є свідченням істотної переваги лізингу нерухомості над іпотокою за критерієм фінансових ризиків, пов'язаних з використанням таких схем операцій з нерухомістю.

В чому ж причина того, що на даний момент лізинг відіграє значно меншу роль на ринку промислової та комерційної нерухомості, ніж іпотека? Одне з найсуттєвіших пояснень такої ситуації лежить в площині врахування юридичних або майнових

ризиків. Як вже зазначалося, законодавчо чітко заборонено використовувати лізинг для операцій з земельними ділянками та єдиними майновими комплексами. Тобто, якщо певний суб'єкт господарювання бажає набути у власність певний об'єкт комерційної нерухомості разом зі земельною ділянкою, то використання схеми лізингу формально можливе лише для об'єкту нерухомості, а передача права власності або користування на земельну ділянку повинна регулюватися окремою угодою.

В якості узагальнення можна зазначити наступне.

Ринок промислової та комерційної нерухомості має значний потенціал розвитку, зокрема, зумовлений короткими термінами окупності проектів з будівництва комерційної нерухомості в Україні порівняно з іншими країнами, та, як наслідок, високою ефективністю інвестицій в такого роду проекти.

Лізинг нерухомості є відносно новою схемою операцій на ринку нерухомості, яка характеризується значною комерційною привабливістю для підприємницьких структур за критеріями економічної ефективності та фінансових ризиків.

Застосування процедури імітаційного моделювання показало, що використання схеми фінансування придбання комерційної нерухомості через лізинг дозволяє забезпечити значно вищу стабільність чистого грошового потоку лізинготримувача й мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з невиконанням зобов'язань перед лізингодавцем. Тим самим забезпечується уникнення майнових ризиків, зумовлених розривом лізингового контракту звині лізинготримувача й втратою ним перспективи набути у власність об'єкт лізингу. Analogічна процедура імітаційного моделювання, проведена для іпотечної схеми з тими ж параметрами, що й лізинг нерухомості, показала значно вищу ризикованість іпотеки порівняно з лізингом.

Основною перешкодою активізації використання лізингу на ринку промислової та комерційної нерухомості є відносно високі юридичні та похідні від них майнові ризики, пов'язані з використанням цієї схеми.

Література:

1. Чубук Л.П. Лізинг нерухомості як перспективний спосіб фінансування діяльності господарюючих суб'єктів в Україні // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К: ВПЦ «Київський університет». – 2007. – №12. – С. 307-315.
2. Т. І. Топішко. Проблеми класифікації видів лізингу // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – 2008. – № 7. – С.181-190.
3. Н.М. Ошерова. Потенційний ринок іпотечного кредитування в Україні // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2010. – №2. – С.121-123.
4. Л.П. Коленченко. Розвиток лізингу в Україні // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – №1.– С. 18-22.
5. О.Л. Герасимова, М.О. Бородін. Оцінка інвестиційної привабливості будівельних проектів // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 20/1. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С.76-81.
6. А.М. Азізова. Основні аспекти формування багатофункціональних ділових центрів // Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв: Збірник наукових праць. – 2008. – № 15. – С. 3-7.
7. Р.Б. Тян, М.Ф. Іванов, І.В. Грищенко. Шляхи запульнання іноземних інвестицій в Україну і Донецький регіон на основі інтеграції в міжнародне фінансове середовище // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №13. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С. 77-83.

Н.В. Андреюк, канд. екон. наук, доц.
Г.О. Кундєєва, канд. екон. наук, доц.

МАРКЕТИНГ РОЗВИТКУ НОВАЦІЙ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто маркетинг розвитку новацій, визначене альтернативні напрями інноваційної діяльності для можливих варіантів ринкового розвитку підприємств харчової промисловості за відповідними новаціями та запропоновано програми здійснення інноваційного процесу на підприємстві з позиції розвитку продуктovoї та процесової новацій.

Was investigated a marketing of development of innovations, defined alternative directions of innovative activity for possible variants of market development of food industry for relevant innovations and proposed program of realization innovation process on enterprise from position of product development and innovation process.

Ключові слова: маркетинг розвитку новацій, варіанти ринкового розвитку, процесова новація, продуктова новація.

Keywords: *marketing of innovations, market development options, process innovation, food innovation.*

Одним із найважливіших завдань розвитку економіки України є всебічно обґрунтована та практично забезпечена політика інноваційного розвитку промисловості. Необхідність створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язати основні завдання соціально-економічного розвитку, зумовила розробку та створення новацій та впровадження їх у виробництво, перехід підприємств на шляхи інноваційного економічного зростання, що стало предметом особливої уваги як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Різні аспекти вивчення цих питань відображалися у дослідженнях багатьох зарубіжних вчених: В. Аньшина, С. Глазьєва, П. Друкера, Є. Менсфілда, Б. Санта, Д. Сахала, Р. Фатхутдінова, А. Шленова, І. Шмуклера, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін. Вагомий внесок у дослідження загальнотеоретичних питань щодо можливостей розвитку новацій та здійснення інноваційних процесів зробили вітчизняні вчені: Ю. Бажал, О. Бутнік-Сіверський, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, О. Савчук, І. Федулова, Л. Федулова, Н. Чухрай. Вони сформулювали основні концептуальні положення щодо розвитку новацій, а також визначили їх роль у діяльності суб'єктів господарювання.

Будь-який інноваційний процес можна розглядати як процес перетворень від ідеї до створення новації, від новації до інновації та подальшого розповсюдження новації у соціально-економічному середовищі, що призводить до її вдосконалення. У зв'язку з цим інноваційна продукція набуває раніше невідомих споживчих властивостей, що обумовлює необхідність застосування прийомів маркетингового дослідження на всіх етапах інноваційного процесу. Саме тому метою статті є обґрунтування необхідності застосування маркетингу розвитку новацій для відкриття нових сфер застосування як новації, так і інновації.

Проведений нами аналіз теоретичних підходів розвитку новацій саме з позиції маркетингового дослідження дав можливість визначити дві рушійні сили зародження новації: ринкова потреба з боку покупця (концепція попиту) та потреба людини в інтелектуальній діяльності для створення чогось нового (концепція пропозиції) [1;10;11].

Розгляд наукової літератури з питань концепції пропозиції вказує на існування двох гіпотез. Перша гіпотеза теорії пропозиції – винахідницька, яка розглянута Й. Шумпетером, вказує на джерело новації як зовнішне, стосовно підприємств, які її впроваджують. За цією гіпотезою новація створюється за допомогою науковців і дослідників для реалізації на ринку. Інша гіпотеза запропонована Дж. Хіксом і розвинута в працях В. Феллнера і К. Кеннеді, як гіпотеза індуційованих нововведень [10]. Суть цієї гіпотези зводиться до того, що в умовах, коли праця дорожча за капітал, підприємства змушені самі розробляти та впроваджувати працезберігаючі технології. Цей процес може набувати форми відбору одного з видів вже існуючої техніки або пошуку абсолютно нової техніки з метою скорочення чисельності працюючих.

Згідно концепції попиту, засновниками якої є Д. Маргінес, С. Муерс і Дж. Шмуклер, основним чинником, що визначає розвиток новації, є потреба покупця, яка виражена попитом на ринку [11]. Підсумком аналізу вище зазначених теоретичних надбань став той факт, що, на нашу думку, новації, які матимуть подальший розвиток, з'являються тільки відповідно до вимог маркетингового середовища. При цьому концепція пропозиції є більш прийнятною для створення радикальних новацій, які визначаються можливостями фундаментальних знань і тому ці новації нечутливі до рівня попиту. Для «нерадикальних новацій» є більш прийнятною концепція попиту.

В процесі розроблення новації акценти зміщуються від сфери досліджень до сфери збуту. Слід зазначити, що новація, яка матиме подальший розвиток, має відповідати технологічним умовам і мати комерційну привабливість. Тобто для отримання прибутку та можливості його максимізації, сучасне підприємство має досліджувати ринок новацій як ринок ресурсів, а ринок споживчих товарів як ринок збуту.

Організація інноваційного процесу на окремому підприємстві має базуватися на інтегральному поєднанні двох напрямів розвитку новацій. Це поєднання полягає у здійсненні маркетингових досліджень відповідно до певного етапу інноваційного процесу та реалізації цього етапу в діяльності підприємства. Необхідно зазначити, що для підприємства головна ідея маркетингу полягає у забезпеченні спроможності краще за інших задовольняти потреби споживача. Саме тому можливість здійснювати інноваційний процес на підприємстві, спираючись на маркетингові дослідження, дозволяє окремому підприємству якнайшвидше реагувати на зміну умов ринку, поведінку конкурентів, розвиток технологічного укладу.

У науковій літературі з питань маркетингу визначаються наступні операції маркетингових досліджень для окремого підприємства:

- розроблення стратегічних цілей;
- виявлення потреб ринку в нових виробах та генерування ідей нових товарів;

- визначення можливостей підприємства для створення цих виробів – можливість втілення досягнень науки і техніки у конкретні товари, які спроможні задовільнити потреби споживача;

- проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей – наявність фактичного або потенційного попиту, що підкріплений купівельною спроможністю або можливістю формування цього попиту [3;5].

Таким чином, вище запропонований підхід до розвитку новацій у поєднанні з послідовністю проведення маркетингового дослідження можна визначити як маркетинг розвитку новацій, що може слугувати ефективним інструментом для дослідження розвитку новацій. Маркетинг розвитку новацій – це інструмент, який дозволяє дослідити рушійні сили зародження новацій та обрати адекватні методи для прогнозування інноваційного процесу.

Аналіз аналітико-економічної літератури щодо сучасного стану харчової промисловості свідчить про відмінності інноваційного процесу на галузевих підприємствах від тих, які пропонуються сучасною теорією інноватики. На думку дослідників, відмінності полягають у наступному: майже повна відсутність фундаментальних і пошукових дослідень, прикладних науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт; незначна присутність проектно-конструкторських робіт [7]. Враховуючи вказану специфіку й застосовуючи вище запропонований підхід (маркетинг розвитку новацій), нами розроблена інтеграційна модель інноваційного процесу для підприємств харчової промисловості (рис. 1).



Рис. 1. Інтеграційна модель інноваційного процесу для підприємств харчової промисловості (розроблено авторами на основі [6; 9])

Ця модель вказує на відповідне поєднання аналізу маркетингового середовища з етапами інноваційного процесу, що сприяє більш продуктивній розробці новації. Тобто для успішного здійснення інноваційного процесу необхідне застосування маркетингових досліджень у відповідності до етапів реалізації інноваційного процесу

на підприємстві. Дано модель дозволяє обґрунтувати сценарій інноваційного процесу як результат поєднання науково-технологічних можливостей підприємства з ринковим попитом.

Виходячи з того, що на підприємстві може бути здійснене впровадження новації як процесової (введення нових елементів у виробничі процеси), так і продуктової (створення нового продукту або послуги з метою задоволення певної потреби на ринку), підприємству необхідно пов'язувати власну інноваційну діяльність з можливим варіантом ринкового розвитку. Саме тому ми пропонуємо наступну відповідність між типом новацій, напрямами інноваційної діяльності та можливими варіантами ринкового розвитку (табл.1).

У разі вибору продуктової новації (розробка нового товару), ефект інноваційної діяльності підприємства харчової промисловості буде обумовлений потребою безперервного оновлення товарного асортименту як за рахунок створення радикального товару, так і за рахунок модифікації товарів, що виробляються.

Таблиця 1. Альтернативні напрями інноваційної діяльності для можливих варіантів розвитку підприємств харчової промисловості за відповідними новаціями

Варіант можливого ринкового розвитку	Напрям інноваційної діяльності	Ефект	Тип новацій
Глибоке впровадження на ринок	Впровадження нових технологій, використання нових пакувальних матеріалів, високопродуктивного устаткування	Зниження собівартості і відповідно цін, що призведе до росту обсягів реалізації	Процесова новація
	Реструктуризація каналів збути, розширення мережі дистрибуторів, придбання нового торгового устаткування для власної торгової мережі, розширення транспортного господарства	Зростання обсягів збути за рахунок надання більш вигідних умов придбання	
Розробка нового товару	Маркетингові дослідження потреб споживача, розробка та впровадження нового товару на ринок, формування збутової мережі	Зростання обсягів збути внаслідок збільшення кількості нових споживачів	Продуктова новація
Розширення меж ринку	Маркетингові дослідження можливості використання наявних товарів різними групами споживачів, пошук ніш ринку	Зростання обсягів збути внаслідок збільшення кількості нових споживачів за рахунок більшої інформованості покупців, стимулування споживання	Процесова новація

Продовження табл. 1

Диверсифікація	Маркетингові дослідження ринку (дослідження специфіки запитів на різних сегментах ринку з метою виходу на них з різними модифікаціями товарів), розробка нових товарів, реформування системи збуту та стимулювання збуту	Зростання обсягів збуту внаслідок збільшення кількості нових споживачів за рахунок диференціації товару	Продуктова новація
	Маркетингові дослідження, які спрямовані на беззупинний пошук ніш ринку, часткову переорієнтацію виробництва, стимулювання збуту нових товарів	Збільшення доходу за рахунок використання цінової стратегії «зняття вершків»	

Джерело: складено авторами на основі [4; 7]

Публікації таких вчених як Аакер Д., Голубков Е., Котлер Ф. та ін., що розглядали питання розробки нового товару і виведення його на ринок, свідчать про те, що існує певна послідовність здійснення зазначених дій. Аналіз вищевказаних робіт дав нам можливість визначити послідовність етапів розробки та впровадження нового товару (табл. 2).

Таблиця 2. Планування етапів (програма) здійснення інноваційного процесу на підприємстві з позиції розвитку продуктової новації

Етапи	Сутність маркетингових досліджень	Сутність поетапного дослідження інноваційного процесу
1. Зародження ідеї	Аналіз тенденцій і закономірностей розвитку конкурентного середовища, потреб і споживчих вимог до властивостей товарів	Визначення набору переважних споживчих властивостей і створення концепції нового продукту
2. Розробка товару	Порівняльний аналіз нової рецептури та дизайну	Виявлення найбільш вдалого втілення технологічного задуму і підготовка дослідного зразка
3. Початок впровадження	Первинна оцінка прийнятності нової рецептури та дизайну	Оцінка параметрів виробу, визначення напрямів його технологічного вдосконалення
4. Впровадження	Пробний маркетинг (оцінка перспективності випуску, проектування інфраструктури)	Створення і тестування пробної партії товарів
5. Впровадження	Вивчення реакції покупців на новий товар, мотивів покупки, категорій покупців, купівельних оцінок товару	Випуск і апробація промислової партії
6. Виробництво	Виявлення сегментів ринку, визначення об'єму потенційного попиту, визначення форм і методів рекламиної діяльності	Серійно-масовий випуск виробу, підготовка споживчого ринку
7. Дифузія	Визначення динаміки продажу, аналіз поведінки покупців, змін в їх складі, претензій до якості продукту	Кінцеве доопрацювання товару

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 3; 5]

У разі вибору процесової новації (впровадження нового обладнання, нової технології) ефект іноваційної діяльності підприємства харчової промисловості тісно пов'язаний із потребою модернізації виробництва. Аналізуючи роботи сучасних вчених І. Піннінгса, А. Бьютендама, Ю. Шленова та ін. [8; 9], які розглядали питання модернізації виробництва і впровадження нової технології у виробництво, ми пропонуємо наступну поспідовність дій (табл. 3).

Таблиця 3. Планування етапів здійснення іноваційного процесу на підприємстві з позиції розвитку процесової новації

Етапи	Сутність маркетингових досліджень	Сутність поетапного дослідження іноваційного процесу
1. Зародження ідеї	Аналіз існуючих технологій, устаткування й виробничих потужностей підприємства	Аналіз техніко-економічного рівня виробництва і якості готової продукції
2. Розробка ідеї	Порівняльний аналіз і первинна оцінка прийнятності нового обладнання або технології	Визначення набору переважних техніко-економічного показників обладнання або технології
3. Придбання нового обладнання, ліцензії	Виявлення найбільш привабливого постачальника обладнання або технології	Відпрацьовування конструкторської та технологічної документації, розробка технології
4. Початок впровадження	Монтаж і налагодження устаткування, навчання персоналу	Експериментальна перевірка рекомендацій до підвищення техніко-економічного рівня виробництва і якості готової продукції
5. Впровадження	Пробний маркетинг	Апробація потужності, авторський нагляд за виробництвом
6. Виробництво	Визначення об'єму потенційного попиту, визначення форм і методів рекламної діяльності	Серійно-масовий випуск продукції
7. Дифузія	Визначення динаміки продаж, аналіз поведінки покупців, претензій до якості продукту	Кінцеве доопрацювання технології або устаткування

Джерело: розроблено авторами на основі [8; 9]

Успішна трансформація новації в іновацію, яка в змозі забезпечити прибуток даному підприємству, залежить від детального обґрунтування доцільності вибору відповідного типу новації. Ця роботи повинна обов'язково проводитися ще до того, як іноваційний товар вийде на ринок.

Вивчення напрямів розвитку новацій з позиції маркетингових досліджень та з позиції іноваційного процесу на підприємстві дало можливість запропонувати підхід щодо дослідження розвитку новацій на основі маркетингових досліджень. Застосування цього підходу дає можливість встановити взаємоз'язок між варіантами можливого ринкового розвитку та напрямами іноваційної діяльності, зокрема, відповідність типу новації до напряму іноваційної діяльності й варіанту можливого ринкового розвитку. Для задоволення суспільних потреб за рахунок новаційних рішень, зменшення ризику при ухваленні рішення щодо доцільності продовження іноваційного процесу і ризику комерційних прорахунків при просуванні іноваційного товару на

ринок, також необхідне використання такого інструменту як маркетинг розвитку новацій.

Література:

1. Аакер Д.А. Бизнес – стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспротивных решений / Дэвид А. Аакер; пер. с англ. В.Г. Башкировой под ред. С.Г. Божук – М. : Эксмо, 2007. – 464 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : [учебное пособие] / И.Т. Балабанов – СПб.: Питер, 2000. – 207 с.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Изд-во „Финпресс“, 2003. – 496 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : проблеми, концепції, методи: [навчальний посібник]. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер : пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 466 с.
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посібник]. / Н.В. Краснокутська. – К.; КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Крисанов Д. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України / Д. Крисанов // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 72–83.
8. Новая технология и организационные структуры : [под ред. И.Пиннингса и А.Бьютендама. Научн. ред. Н.И. Диденко]. – М. :Экономика, 1990.– 260 с.
9. Управление инновациями / [Под ред. Ю.В. Шленова]. – М. : Высшая школа, 2003. Том 1. – 252 с. Том 2. – 295 с. Том 3. – 240 с.
10. Hicks J.R. The Theory of Wages. – London : Macmillan, 1932.– pp. 460.
11. Myers S. Successful Commercial Innovations / S. Myers, D. Marguis. – Washington : National Science Foundation, 1969. Report 69 – 71.

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто економічні теорії, що обґрунтують інтеграцію, здійснення угод зі злиття та поглинання, утворення інтегрованих структур.

The most common theories that justify the integration, contracting mergers and acquisitions, formation of integrated structures were considered.

Ключові слова. інтеграція, об'єднання, інтеграційні процеси, інтегровані структури.

Keywords: *integration, association, integration processes, integration structures.*

Розвиток економіки як на світовому, так і на національному рівні, характеризується глобалізацією, поширенням інтеграційних тенденцій, посиленням конкуренції. Трансформація умов господарювання обумовлює розширення співпраці та кооперативної взаємодії між суб'єктами ринку, зростання кількості угод злиття та поглинань (M&A) та різноманітних форм інтеграційних структур, збільшення кластерних утворень та стратегічних альянсів.

Проблемні питання щодо утворення та функціонування інтегрованих структур різних типів відображені у працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених: І. Ансоффа, Г. Антонова М. Бредлі, П. Гохана, Д. Депамфіліса, А. Десаї, Б. Карлофа, Е. Кім, М. Кизима, Є. Ленського, А. Пилипенко, А. Дж. Стрікленда, А. Томпсона, А. Філіпенко та ін. [1-31].

Проте, окрім аспекти проблеми залишаються недостатньо вивченими або дискусійними, зокрема: методологія формування інтегрованих структур на різних рівнях світового господарства; передумови, що спонукають до їхнього утворення; визначення ефективності функціонування інтегрованих структур; наслідки діяльності інтегрованих підприємств для національної економіки.

Відсутність єдиного підходу до визначення сутності інтеграції актуалізує дослідження та об'єднання найбільш цінних елементів з наявних підходів до єдиного теоретико-методологічного базису формування та розвитку інтегрованих структур.

Важливим питанням інтеграційних трансформацій є мотиви та цілі, що спонукають підприємства до спільної діяльності.

Основною метою інтеграційних процесів, зазвичай, є збільшення вартості компаній, підвищення ефективності виробництва, більш повне задоволення суспільних потреб, отримання додаткових конкурентних переваг та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Головними мотивами створення інтеграційних структур, на думку Є. Ленського, [10, с. 17] є: отримання додаткових переваг через концентрацію виробництва та накопичення загального досвіду; монополістичні привілеї та переваги; зниження витрат на розвиток підприємства (економія на масштабі); використання фінансового потенціалу задля виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт,

можливість зниження витрат на їх проведення; зростання ефективності (в результаті зниження витрат на укладання та проведення угод, зниження податків, підвищення синергетичного ефекту); досягнення вигід і переваг від взаємного трансферу технологій та винаходів без придбання ліцензій.

Томпсон А.А., Стрікленд А. Дж. відзначають, що "головною причиною проведення інтеграції є зміцнення конкурентної позиції на ринку" [15, с. 189]. Отже, інтеграція трансформується у актуальну стратегію розвитку більшості підприємств.

На формування та розвиток нових інтеграційних структур бізнесу впливає цілий комплекс зовнішніх та внутрішніх факторів, які постійно змінюються, та вимагають адекватної адаптації інтегрованих структур до цих змін. В першу чергу, до числа таких чинників відносяться природні, політичні, соціальні, правові, організаційні, економічні, наукові, технічні, технологічні та інші. Аналізуючи світовий та вітчизняний досвід реструктуризації та інтеграції підприємств і систематизуючи його, можна зробити висновок, що активізації інтеграційних процесів та створенню різних типів об'єднань підприємств сприяє низка чинників зовнішнього середовища (глобальні інтеграційні процеси, динамізм економічного середовища функціонування, невизначеність зовнішнього середовища, зростання конкуренції, коливання ринкової кон'юнктури, концентрація виробництва та монополізація ринків, руйнування господарських зв'язків тощо) та внутрішніх чинників організацій (наявність зайвих ресурсів або недостатнє ресурсне забезпечення, наявність вільних грошових коштів, загроза недружнього поглинання тощо).

Залежно від чинників зовнішнього та внутрішнього середовища відрізняються цілі та мотиви створення інтегрованих структур. Наприклад, глобалізація в економіці спричиняє інтеграцію з метою забезпечення стабільності в умовах мінливих ринків та посилення ринкової влади (мотив монополії); зростання конкуренції обумовлює інтеграцію з метою збільшення частки ринку, отримання та/або зростання ринкової влади (мотив монополії), розподілу сфер впливу, прагнення отримати стратегічні переваги у зуті або постачанні. Наявність вільних грошових коштів обґруntовує інтеграційні процеси для отримання активів за заниженою ціною та/або свідчить про спекулятивні цілі (можливість продати компанію дорожче та/або продаж окремими частинами).

Сучасна економічна наука пропонує різноманітні підходи до формування концепції щодо створення інтеграційних структур.

Найбільш розповсюдженою теорією, що обґруntовує доцільність інтеграції, є теорія підвищення доданої економічної вартості компанії або синергетична теорія (*synergy theory*). Вперше ця теорія була сформульована в спільній роботі М. Бредлі, А. Десаї та Е.Н. Кім [24, с. 195] у 1983 році. Подальший розвиток синергетична теорія отримала в роботах І. Ансоффа [1], Б. Карлофа [7] та інших науковців.

Відповідно до даної теорії нова промислова структура, яка виникає при інтеграції бізнесу, може використовувати широкий спектр переваг (синергій), що утворилися внаслідок об'єднання ресурсів цих корпорацій. Тобто, згідно із законом синергії

різноманітні індивідуальні капітали в єдиній економічній системі дають більшу віддачу, ніж статична сума їх самостійного функціонування.

В абстрактному вигляді закон синергії можна записати наступним чином [20, с. 35]:

$$\Pi_A \geq \sum_{i=1}^m n_{ai}, \text{ якщо } a_i = A, A = (a_1, a_2, \dots, a_m), \quad (1)$$

де Π_A – потенціал системи A;

a_i – i-тий тип елемента системи A;

n_{ai} – потенціал i-того елемента;

m – кількість елементів.

Відповідно до синергетичної теорії, чим більш різноманітними та комплекснimi є взаємозв'язки та більшою є кількість способів взаємодії між елементами системи, тимвищий організаційний потенціал системи як цілісного утворення [20, с. 34-38]. В результаті можливе виникнення двох видів синергії: операційної та фінансової.

Виникнення операційної синергії обумовлюється впливом наступних факторів [5, с. 151-161; 6, с. 25-26; 11; 14; 20, с. 40-41]:

- **ефект агломерації** – економія операційних витрат, що обумовлена масштабами діяльності нової інтегрованої структури (зменшенням адміністративних, маркетингових та багатьох інших операційних витрат). Наприкінці 60-х років ХХ ст. Бостонською консалтинговою групою було вперше запропоновано розрахувати ефект агломерації за наступною формулою:

$$C_p = C_b (Q_p/Q_b)^{-\varepsilon}, \quad (2)$$

де C_p – планові витрати на одиницю продукції;

C_b – базові витрати на одиницю продукції;

Q_p – сумарний плановий обсяг продукції;

Q_b – сумарний базовий обсяг продукції;

ε – еластичність витрат на одиницю продукції (константа);

- **економія витрат на проведення науково-дослідних робіт** досягається через використання науково-дослідних центрів компаній, що увійшли до складу нового корпоративного формування, та залучення їх робітників до розробки та впровадження нових продуктів, товарів та послуг. Крім того, витрати на НДДКР є постійними та не залежать від обсягів виробленої продукції, що дозволяє знизити витрати на одиницю виробленої продукції через зростання масштабів виробництва;

- **ефект комбінування та комплексного використання взаємодоповнюючих ресурсів** досягається через розширення виробничого асортименту інтегрованих структур, а саме продукції, що виробляється невеликими компаніями та має попит на ринку; продукція, виготовлена малими підприємствами, має нижчу собівартість, ніж витрати на створення нового власного виробництва великою компанією; розв'язання проблеми нестачі фінансових ресурсів у невеликих компаніях. Таким чином, крупні інтеграційні структури та невеликі підприємства нерідко володіють взаємодоповнюючими ресурсами.

- **ефект монополізації** – збільшення сегменту ринку при проведенні

горизонтальної або вертикальної інтеграції призводить до отримання та/або зростання ринкової влади, посилення ринкових бар'єрів та зменшення конкуренції.

Отримання фінансової синергії є результатом зниження витрат на залучення капіталу через стабілізації грошових (фінансових) потоків, економію фінансових ресурсів, що обумовлена збільшенням масштабів діяльності нової інтегрованої структури, покращенням інвестиційної привабливості, консолідацією капіталів, зниженням ризику банкрутства об'єднання підприємств, «ефектом взаємного страхування боргів» [5, с. 161-164; 6, с. 27].

Прояв ефекту синергії можливий за рахунок диверсифікації, що передбачає розширення господарської діяльності на нові сфери (розширення асортименту продукції, видів послуг, географічної сфери діяльності), проникнення підприємств в галузі, які не мають прямого виробничого зв'язку або функціональної залежності від основної діяльності. Проведення диверсифікації за допомогою інтеграції сприяє вирівнюванню доходності операцій корпорації, а також зниженню ризику, що пов'язаний із падінням прибутковості від інвестицій у цінні папери цієї корпорації [5, с. 164-173; 6, с. 28-30; 14].

Можливість використання інтеграції як засобу уникнення надмірного оподаткування або оптимізації податкового тиску дозволяє отримати іще один із видів фінансової синергії (створення податкових щитів або зменшення податкового тиску).

Фінансова синергія виникає при придбані компанії за ціною нижче балансової (купівля недооцінених активів), що стає можливим у випадку фінансової кризи, значної інфляції, зростанні відсоткових ставок за кредитними ресурсами.

Як вже зазначалося, основною метою інтеграції є збільшення ринкової вартості компаній. Для країн з розвиненим фондовим ринком характерним є визначення вартості компаній на підставі курсів акцій. При цьому ефект синергії виявляється через зростання курсової вартості акцій компанії-покупця та компанії-мети в результаті перевищення капіталізації інтегрованої структури над сумою капіталізації компаній до їх об'єднання [5, с. 153-154]. Однак через нерозвиненість вітчизняного фондового ринку для більшості українських підприємств цей підхід неможливо застосувати.

Доцільно відзначити, що безпосереднім об'єктом аналізу при оцінці ринкової вартості нового об'єднання виступають грошові потоки, збільшення яких впливає на зростання ринкової вартості інтегрованої структури. В той же час зарубіжні дослідники концентрують увагу на виникненні проблеми розрахунку обсягів грошових потоків, що ускладнює визначення впливу синергетичного ефекту [5, 6, 14].

Не менш значущою теорією щодо мотивації інтеграції та активізації процесів злиття та поглинання є теорія агентських відносин (*agent theory of relations*), агентських проблем (*Agency Problems*) та агентських витрат (*agency theory of cash*). Вперше питання агентських відносин та відокремлення функцій управління від функцій власників було визначено А. Берле та Дж. Міазом у 1932 році [23]. Подальший розвиток даної концепції здійснювали У. Меклінг, М. Дженсен, Ю. Фама та інші [22, 28, 29].

У рамках зазначеної теорії менеджери стають агентами акціонерів, а для агентських взаємин характерними є конфлікти інтересів, основним джерелом яких виступає рівень виплат грошових коштів акціонерам та рівень винагороди менеджерів. В результаті конфлікту інтересів виникають агентські витрати у вигляді зловживань менеджерів і використання корпоративного майна у власних цілях (невідповідні відрядження, завищенні представницькі витрати та ін.), а також впливу особистих мотивів при прийнятті рішень щодо обґрунтування необхідності концентрації ресурсів та консолідації капіталів, підконтрольних менеджменту, зростанні інтегрованих структур понад оптимальні розміри для збільшення компенсаційних виплат, створення нових керівних посад, посилення влади.

Тобто, розглядаючи можливість створення інтегрованої структури, необхідно передбачати агентські витрати, пов'язані з проведенням моніторингу, наданням заставних гарантій тощо [19, с. 200], що дозволить мінімізувати негативні наслідки егоїстичних дій менеджерів щодо власного збагачення за рахунок акціонерів.

Проблематика агентських відносин отримала подальший розвиток у напрямі визначення трансакційних витрат на опрацювання та виконання контрактів.

Цікавою є гіпотеза, яка запропонована Р. Роллом [31] та отримала назву «теорія гордині» (*hubris theory, hubris hypothesis*). Згідно даної теорії, інтеграція – це результат індивідуального рішення менеджменту підприємства, яке вважає доцільним об'єднати свою діяльність з іншим підприємством, не завжди враховуючи об'єктивні фактори та реальну вартість підприємства-мети [5, с. 192-195; 6, с. 33-34; 31].

На думку Р. Ролла [31], якщо в результаті інтеграції відсутні наявні синергії, то рішення про об'єднання може бути викликане лише ірраціональною гординою власників або менеджерів підприємства-покупця, які вважають, що можуть повністю визначити та розпізнати неіснуючу синергію, та саме їх оцінка вартості є вірною, а ринкова оцінка компанії-мети не повністю відображає потенціал її розвитку.

Проте, якщо рішення про купівлю компанії приймається не зважаючи на об'єктивні ринкові умови (зростання ціни компанії-мети через цінову конкуренцію), що призводить до значного перевищенння остаточної ціни над розрахунковою, виникає ефект «прокляття переможця» [5, с. 195-196; 6, с. 33-34; 27].

Посиленої уваги заслуговують теоретичні розробки інституціональної школи щодо дослідження формування інтегрованих об'єднань, а також аспектів їх взаємовідносин та взаємодії з ринком.

До однієї із перших спроб обґрунтувати виникнення великих інтегрованих структур в рамках інституціонального підходу належить теорія інтернаціоналізації Рональда Коуза [8, 9]. Основою цієї концепції є ідея щодо взаємодії господарюючих суб'єктів через механізм ринкових угод. Угода-трансакція виступає як найменша одиниця ділової активності і пов'язана з певними витратами. Об'єднання ринків проміжних продуктів всередині однієї фірми Р. Коуз розглядає як метод мінімізації витрат на укладання ринкових угод, та вказує на обмеженість збільшення розмірів фірми до

рівня, коли витрати ієрархічної структури не стаютьвищими за рівень трансакційних витрат.

В рамках теорії Р. Коуза [8] найбільш привабливо для фірми виступає стратегія міжгалузевої диверсифікації, але за тієї умови, коли витрати диверсифікації не перевищують витрат на розширення основної сфери діяльності компанії, в тому числі вертикальної інтеграції. Таким чином, у відповідності до теорії інтернаціоналізації, диверсифіковані концерни та конгломерати представляють собою механізм перерозподілу витрат, ефективність якого визначається їх організаційними структурами у порівнянні з ефективністю ринкових механізмів.

Однак, ця теорія має ряд недоліків, що обмежують її використання для аналізу інтегрованих структур (конгломератів), неможливість кількісної оцінки більшої частини трансакційних витрат та визначення факторів їх формування.

Продовженням розвитку теорія інтернаціоналізації є дослідження Олівера Ульянсона, що присвячені трансакційним витратам [16]. Відповідно до теорії трансакційних витрат, стратегія диверсифікації є виправданою лише у тому випадку, коли граничний дохід, який вона обумовлює, є не нижчим за граничні витрати ієрархічної структури. Економічний ефект від диверсифікації залежить від взаємних темпів зростання організаційних витрат та економії витрат в кожній із сфер діяльності компанії. Іншими словами, економічний ефект від диверсифікації виникає, якщо: можливою є централізація окремих управлінських функцій в керуючій компанії конгломерату; централізація призводить до зниження витрат в кожній із сфер діяльності конгломерату.

Найбільший синергетичний потенціал, за О. Ульянсоном [16], формується при централізації фінансової та облікової діяльності, а також при організації централізованих розрахункових центрів компанії. Всередині інших структурних одиниць виробничого циклу синергетичний ефект досягається при організації закупівлі сировини, палива та інших матеріальних ресурсів, при централізації деяких видів внутрішньофірмових послуг виробничого призначення, наприклад, транспортно-експедиторських, а також постачання проміжних продуктів та напівфабрикатів.

Таким чином, одним із основних мотивів створення інтегрованої структури є прагнення зменшувати витрати: трансформаційні (витрати на виробництво) та трансакційні (витрати на координацію дій). Розширення інтегрованих об'єднань та залучення учасників до її складу відбуватиметься до моменту перевищення вартості внутрішніх трансакцій над подібними операціями з зовнішніми контрагентами [4, с. 45] (за умови відповідності вимогам антимонопольного законодавства), тобто доки граничні вигоди від зниження ринкових витрат не зрівняються з втратами від збільшення внутрішньофірмових витрат [9, с. 33-53].

Заслуговує на увагу ресурсоорієнтовані теорії, у рамках яких виділяються три основних підходи щодо обґрунтування інтеграції та диверсифікації: на основі структури ринків; на підґрунті внутрішньофірмового ринку капіталу; через раціональне використання ресурсів [13].

Е. Пенроуз, Дж. Пфеффер, С. Четтерджі, М. Портер [13, 30] наголошують на залежності процесу інтеграції та диверсифікації від ресурсів виробництва, до яких відносяться: основний капітал в грошовій і майновій формі, сировину, матеріали та напівфабрикати, що використовуються в галузі, трудові ресурси — компетентність управлінського та виробничого персоналу. У сукупності ресурсний потенціал фірми набуває значення у особливих або ключових навичках, ноу-хау, які виділяють фірму серед конкурентів, і передача яких у короткостроковий перспективі обмежена.

Коливання попиту, в тому числі циклічного характеру, на окремих ринках та конкурентна боротьба породжують диспропорції між обсягом збути продукції та наявними виробничими ресурсами. Міжгалузева диверсифікація та інтеграція виступає в цьому випадку засобом оптимізації використання ресурсів. Отже, у разі циклічних коливань ринкової кон'юнктури, диверсифікація та інтеграція стає інструментом запобігання періодичного вивільнення виробничих ресурсів, коливань валового доходу та прибутку. Ефективність стратегії диверсифікації та інтеграції залежить, насамперед, від періодичності кон'юнктурних коливань на кожному із ринків, які обслуговуються компанією, та від їх прогнозованості. Останній аспект впливає і на характер диверсифікації в споріднені або в абсолютно нові для компанії галузі, оскільки, чим менша прогнозованість ринку, тим більша необхідність диверсифікації факторів попиту. За умов обрання такої стратегії конгломерат є найбільш доцільною формою організації об'єднання, тому що кон'юнктура непов'язаних факторів залежить від конкретного набору галузей, в яких він функціонує.

У випадку стабільного зниження попиту на традиційних для компанії ринках можлива стратегія „захисної“ диверсифікації або „примусового“ конгломерування з метою стабілізації прибутку, захисту від конкурентів, запобігання старіння основних засобів, диверсифікації ризиків. Особливо актуальні такі задачі в галузях із високими бар'єрами виходу з ринку. У той же час, наведена вища стратегія диверсифікації у несуміжні галузі має свої недоліки. Насамперед, внаслідок обмежених можливостей, виникає маневрування виробничими і трудовими ресурсами між не пов'язаними товарними потоками виробництвами. Однак, частково цей недолік компенсується за рахунок створення внутрішнього обігу капіталу.

О. Ульянсь розглядає конгломерування як реакцію на нерозвиненість ринків вільних капіталів. Серед переваг внутрішньокорпораційного фінансового ринку науковець виділяє: можливість регулювання і координації господарчої діяльності підприємств об'єднання, у тому числі, з метою отримання позичкових коштів на ринках вільних капіталів, витрати внутрішнього контролю, як правило, нижчі, ніж трансакційні витрати зовнішніх інвесторів і кредиторів [16].

Сучасні дослідники пропонують виділення (за ознаками ухвалення рішення про інтеграцію та визначення механізмів і критеріїв вибору об'єктів для інтеграції) чотирьох головних підходів до реалізації інтеграційних процесів: технологічного (підприємства об'єднуються вздовж технологічного ланцюга з урахуванням виробничої сумісності й специфічності активів), маркетингового (на основі аналізу стану й перспектив розвитку

ринків, на яких функціонує чи планує переорієнтувати свою діяльність певна ІС), ситуаційного (орієнтація на підтримку життєдіяльності, сталості функціонування й збереження потенціалу з урахуванням збурення середовища) й випадкового (виходячи з наявності вільних коштів на основі критерію можливості придбання) [2].

З іншої точки зору, можливе виділення наступних шкіл: ринково-ортодоксальної (вважає ринок найкращим регулятором економіки, який не можна замінити ніякими штучними механізмами [18, с. 4], а під інтеграцією розуміється процес знищення перешкод для вільного руху товарів і факторів виробництва [3, с. 80]); ринково-інституційної (наголошує на недостатності обґрунтування проблем інтеграції лише ринковими методами та вважає за необхідне врахування дії суб'єктивних факторів [3, с. 81]); структурної чи структуразистської (співвідносить інтеграцію з глибинними процесами структурних перетворень, орієнтованими на появу нової якості й більш досконалого організму [18, с. 6]).

Ми погоджуємося із думкою А. Пилипенка, який пропонує розподілити концепції обґрунтування інтеграції на дві частини, керуючись наступними міркуваннями: одні даватимуть пояснення виникнення стимулів інтеграції, інші – пояснюватимуть особливості побудови механізму управління вже створеною інтегрованою структурою [12, с. 107-110].

Розглянуті теоретичні підходи, що пояснюють якісну та кількісну сторони мотивації щодо здійснення інтеграції, є найпоширенішими. Аналіз світової та вітчизняної практики інтеграційних процесів показує, що створення нових структур відбувається на підґрунті розглянутих вище теоретичних гіпотез. Питання відповідності існуючих теорій реальним мотивам підприємств, що розглядають можливість інтеграції, залишається предметом наукової полеміки та потребує дослідження в кожному конкретному випадку.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. С. Жильцов; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 413 с. – Библиог. в конце гл.
2. Антонов Г. Формирование интегрированных образований в химии и нефтехимии России (маркетинговый подход) / Г. Антонов [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.e-executive.ru/publications/specialization/article_1271
3. Белозубенко В.С. Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира / В.С. Белозубенко, А.С. Усова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – Выпуск 31. – С. 79–86.
4. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: научная монография / А.Я. Бутыркин. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 200 с.
5. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
6. Депамфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компаний. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы. / Дональд Депамфилис [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с. : ил.
7. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф; [пер. с англ. / Науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписное]. – М.: Экономика, 1991.– 239 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

8. Коуз Р.Г. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / Р.Г. Коуз, Г. Демзетц, О.Д. Харт; за ред. О.Е. Вільямсон, С.Дж. Вінтер; пер. з англ. А.В. Куликов. – К. : А.С.К., 2002. – 335 с. – Бібліогр.: с. 320-335.
9. Коуз Р. Фирма, ринок и право / Р. Коуз; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
10. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Е.В. Ленский; под ред. О.Н. Сосковца. – Мн.: «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480 с. – Бібліогр.: с. 464-476.
11. Нижник Н.Р. Синергетично – рефлексивна модель соціальної самоорганізації та управління / Н. Р. Нижник, І. І. Черленяк // Вісн. НАДУ. – 2003. – № 3. – С. 5-14.;
12. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Харків: ВД "Інжек", 2007. – 380 с.
13. Портер М. Конкуренция: [учеб. пособие] / Майкл Порттер; пер. с англ. Я. В. Заблоцкого – М.: Вильямс, 2003. – 495 с. – Бібліогр. в примеч. в конце глав. – Предм. указ.: с. 490-495.
14. Рудык Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкуп долговым финансированием / Н. Б. Рудык, Е. В. Семенкова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 456 с. – Бібліогр.: с. 449-455.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа. Артур А. Томпсон, А. Дж. Стриклэнд Пер. с англ.– 12-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 928 с.
16. Уильянсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильянсон // Теория фирмы. – 1995. – № 5. – С. 23-45.
17. Финансовое управление фирмой / [под. ред. В. И. Терехина]. – М.: Экономика, 1998. – 350 с.
18. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України / А. Філіпенко // Економічний часопис. –2006. – №5-6. – С. 2-6.
19. Фурботин Э. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фурботин, Р. Рихтер; пер. с англ.; под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издательский дом Санки-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
20. Ходаківський Є. І. Авториторизм, синергетика руйнувань і позитивних змін : наук.-попул. вид. / Є.І. Ходаківський, І.Г. Грабар, Ю.С. Цал-Цалко. – Житомир : 2007. – 206 с.
21. Чендлер А. Исследователи об организациях / А. Чендлер, Д.С. Пью, Дж. Хиксон. – М. : Линк, 1997. – 359 с.
22. Barnea A., Haugen R.A., Senbet L.W. Agency Problems and Financial Contracting. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985.
23. Berle A. A. Jr., Means G.C. The Modern Corporations and Private Property. — New York: Macmillan, 1932.
24. Bradley M., Desai A., Kim E.H. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? // *Journal of Financial Economics*, Vol.11, № 2, 1983 - p. 183-206.
25. Buehner Rolf. Management Holding. Unternehmensstruktur der Zukunft; Landsberg / Lech, 1992.
26. Buchner Rolf. Strategie und Organisation; 2. Aufl., Wiesbaden, 1995
27. Capen E.C., Clapp R.V., Campbell W.M. Competitive Bidding in High-Risk Situations // *Journal of Petroleum Technology*. – 1971. – № 23 (June), p. 641-653
28. Fama E. Agency problems and residual claims / E. Fama , M. Lensen // *The Journal of Law and Economics*. — 1983. — Vol. XXVI (June 83), p. 327-349
29. Jensen M. C. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers / Michael C. Jensen // *American Economic Review*. — 1986. — Vol. 76, № 2 (May'86), p. 323-329.
30. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford: Oxford University Press, 1995.
31. Roll Richard. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers / Richard Roll // *Journal of Business*. – 1986. – vol. 59, №. 2, p. 197-216.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ

*Розглянуто основні підходи до сутності соціальної відповідальності бізнесу.
Визначено напрямки соціальної активності сучасних підприємств.*

*The main approaches to essence of social responsibility of business are considered.
The directions of social activity of contemporary enterprises are defined.*

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальний ефект, напрямки соціальної активності підприємств

Keywords: social responsibility of business, social effect, directions of social activity of enterprises

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується все більшою скількістю вітчизняних бізнес-структур до здійснення власної економічної діяльності на більш відповідальних засадах, враховуючи якісні зміни в екологічній, соціальній та політичній складовій розвитку суспільства.

Будь-яке підприємство є складовою сучасного суспільства й несе перед ним відповідальність. А тому його першочергова задача полягає в тому, щоб, залишаючись потужним та ефективним, задовільнити існуючі потреби споживачів та створювати передумови для забезпечення запитів майбутніх поколінь, зберігаючи довкілля та раціонально використовуючи природні ресурси.

Соціальна відповідальність бізнесу передбачає певний рівень розвитку підприємства і добровільний його відгук на соціально-економічні проблеми суспільства. Це добровільне бажання здійснювати таку політику, приймати такі рішення і слідувати таким напрямкам діяльності, які є бажаними з точки зору цілей та цінностей суспільства.

З огляду на необхідність розробки та розповсюдження методик розвитку корпоративної етики та соціальної відповідальності бізнесу в Україні, питання теоретичного її обґрунтування та аналіз основних її складових набувають все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що у даний час в Україні питання соціальної відповідальності бізнесу ще не набули необхідної уваги науковців. Проблематика формування в Україні соціального партнерства та соціально-трудових відносин висвітлена в окремих роботах таких науковців, як Богині Д., Грішнової О., Герасимчука В., Довбні В., Колота А. Дослідженням сутності, функцій та мотивів корпоративної соціальної відповідальності, а також її місцю в корпоративній культурі організації присвячені праці таких науковців, як: Баюра Д., Кравченко П. тощо.

Соціальна відповідальність бізнесу набула розвитку у США ще у 60 роках ХХ ст. з появою перших Кодексів ведення бізнесу. Фахівець у сфері соціальної відповідальності компаній Х. Гордон Фітч в 70-х роках минулого століття зазначав, що соціальна

відповідальність є спробою вирішити соціальні проблеми, які повністю або частково зумовлені діяльністю компаній [1, с. 432]. Тенденції сучасного соціально-економічного розвитку суспільства змусили розширити погляди на відповідальність бізнесу й окрім соціальної сфери науковці почали акцентувати увагу на економічних, екологічних та інших наслідках діяльності підприємств. Зокрема, вітчизняний вчений Д. Баюра пропонує трактувати “корпоративну соціальну відповідальність” крізь призму відповідальності перед усіма зацікавленими особами (стейкхолдерами), а саме: персоналом, акціонерами, конкурентами, споживачами, кредиторами, державою [2, с. 247-248].

Відомі зарубіжні вчені, зокрема Ф. Котлер, пропонує розглядати соціальну корпоративну відповідальність як вільний вибір суб'єкта господарювання на користь зобов'язання підвищувати добробут через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів. На його думку, протягом тривалого часу представники бізнесу зводили власне завдання соціального розвитку до суто філантропічної діяльності, що розглядалася окрім від бізнес-цілей і вважалася другорядним. Зараз все змінюється. Багато з організацій сьогодні усвідомлюють, що найсучасніша і конкурентна перевага може з'явитися лише там, де соціальні й екологічні аспекти від самого початку втілені в бізнес-стратегію [3, с. 1-3].

Частково свої соціальні зобов'язання вітчизняні підприємства реалізують через дотримання вимог ст. 69 Господарського кодексу України [4]. Зокрема, до законодавчо визначених соціальних стандартів підприємств належать: забезпечення безпечних умов праці, відповідних умов праці жінок, неповнолітніх, вагітних, жінок, які мають неповнолітніх дітей; медичне страхування працівників; дотримання законодавчо визначеної тривалості відпустки працівників; допомога в разі смерті працівника тощо. Додатковими добровільними соціальними стандартами підприємств можна визначити додаткові відпустки, додаткове пенсійне забезпечення, забезпечення професійного навчання працівників, забезпечення умов відпочинку й оздоровлення персоналу підприємства, забезпечення житлом або система преференцій при придбанні житла, інші грошові доплати.

Така соціальна діяльність підприємств є жорстко регульованою державою. Держава визначає мінімальні соціальні вимоги до підприємств шляхом встановлення мінімальних ставок, норм, вимог до складу продукції і т.п. Що ж стосується підвищення рівня соціального розвитку, за той що закріплений державою, то тут підприємства орієнтуються на власні інтереси та фінансові можливості.

На нашу думку, соціальна відповідальність бізнесу повинна базуватися на системному підході до розуміння як менеджментом підприємства взаємовпливу із зовнішнім середовищем, так і усвідомленні іншими стейкхолдерами (зацікавленими учасниками) важливості та необхідності реалізації заходів з корпоративної соціальної відповідальності. Це дещо інший рівень взаємовідносин, де суспільний прогрес та забезпечення вигід (ефекту) усім учасникам буде залежати від ефективності побудови цих взаємовідносин. Наочно представити взаємодію головних суб'єктів, зорієнтованих

на досягнення загального ефекту від реалізації заходів з соціальної відповідальності бізнесу, можна за допомогою рис. 1

Будь який громадянин України, як працівник конкретного підприємства, безпосередньо відчуває на собі вплив політики цього підприємства (щодо його умов праці, відпочинку, матеріального забезпечення чи морального стану) або ж відчуває вплив діяльності підприємства опосередковано (як споживач його продукції, мешканець території, на якій розташоване підприємство тощо). Взаємопогодженість інтересів підприємства й споживача проявляється через бажання та можливість підприємства виготовляти безпечну, сучасну і якісну продукцію, використовуючи в процесі виробництва більш прогресивну техніку й технологію, яка дозволяє знизити негативні наслідки виробничо-господарської діяльності підприємства на навколишнє середовище та здоров'я робітників.

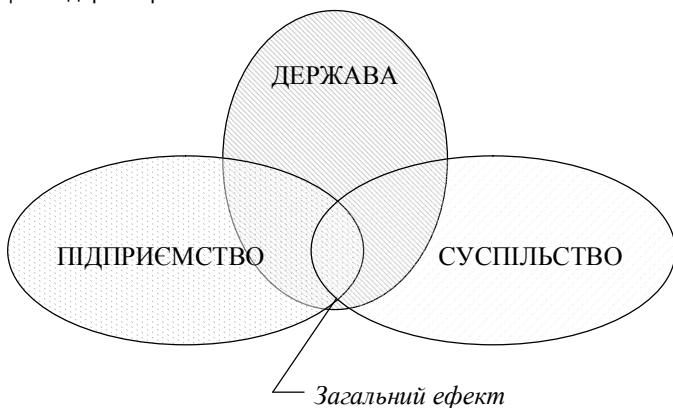


Рис. 1. Схематичне зображення взаємодії головних суб'єктів, спрямоване досягнення ефекту від "соціальної відповідальності бізнесу"

З іншого боку, споживач повинен мати бажання та можливість сплатити підприємству вартість його продукції. Держава повинна сприяти (через забезпечення нормального, стабільного інвестиційного клімату, систему стимулів для виробників, урегульованість законодавчої бази, стабільність політичної ситуації тощо) вітчизняним виробникам у реалізації заходів та принципів корпоративної соціальної відповідальності. Крім того, вона повинна створити умови для споживачів задовільнити своє бажання у придбанні необхідних товарів. Тільки у випадку взаємного розуміння та ефективної взаємодії всіх учасників, зацікавлених у поступальному соціально-економічному розвитку нашої держави, може бути забезпечено ефект від розбудови концепції "соціальної відповідальності бізнесу" в Україні. На рис. 1 цей загальний ефект відображену виглядом площини, утвореної на перетині трьох еліпсів.

Соціальна відповідальність бізнесу в нашій країні знаходиться на етапі становлення й на даний час ще не займає другорядне місце в загальноекономічній

політиці підприємств. Натомість, у всіх економічно розвинених країнах світу посилюється увага до соціальних проблем як всередині, так і за межами організацій, а розуміння значущості «морального» чинника в бізнесі стає запорукою ділового успіху. Як засвідчує проведений фахівцями аналіз щодо діяльності соціально-відповідальних компаній України, до числа найбільш виражених напрямків соціальної активності відносяться наступні: програми розвитку персоналу, надання медичних та рекреаційних послуг своїм працівникам, соціально відповідальна реструктуризація, охорона навколошнього середовища, підтримка соціально незахищених верств населення, розвиток соціальної інфраструктури та місцевих громад, розвиток освіти, спонсорська допомога, молодіжні програми тощо [5].

Так, соціально-економічні програми підприємства, спрямовані на розвиток персоналу, здійснюються в межах стратегії розвитку персоналу з метою приваблення та подальшого розвитку талановитих співробітників. Дані програми можуть стосуватися навчання та професійного розвитку, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакета, створення умов для відпочинку та дозвілля, підтримання внутрішніх комунікацій на підприємстві, участі співробітників в прийнятті управлінських рішень і т.і.

Охорона здоров'я співробітників підприємства та безпечні умови їх праці забезпечують створення та підтримку, додаткових по відношенню до законодавчо закріплених, норм охорони здоров'я та умов безпеки на робочих місцях. Заходи в межах даного напрямку соціальної активності підприємства, можуть стосуватися таких сфер діяльності, як: охорона праці та техніка безпеки, медичне обслуговування персоналу підприємства, підтримка санітарно-гігієнічних умов праці, підтримка материнства і дитинства, створення ергономічних робочих місць, профілактика професійних захворювань тощо.

У випадку здійснення необхідних для підприємства заходів по реструктуризації, соціально відповідальні компанії намагаються якомога повніше враховувати інтереси персоналу. На практиці це передбачає проведення певних інформаційних кампаній, які б забезпечили висвітлення майбутніх структурних змін, заходи по професійній перепідготовці, сприянню в працевлаштуванні. Також здійснення компенсаційних виплат співробітникам підприємства, що попали під скорочення.

Заходи, спрямовані на природоохоронну діяльність та ресурсозбереження, здійснюються з метою зниження підприємством негативного впливу на навколошнє середовище. Розробляються програми по ресурсозбереженню, вторинному використанню та утилізації відходів, попередженню забруднення навколошнього середовища, організації екологічно безпечного виробничого процесу, організації екологічно безпечних транспортних перевезень, здійснюються акції по озелененню території.

Розвиток місцевої громади здійснюється на добровільних засадах шляхом участі підприємства в різного роду соціальних програмах та акціях підтримки незахищених верств населення, надання підтримки дитинству та юнацтву, підтримки збереженню та

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

розвитку житлово-комунального господарства та об'єктів культурно-історичного значення, спонсорування місцевих культурних, освітніх та спортивних організацій та заходів, підтримки соціально значущих досліджень й кампаній, участь в благодійних акціях і т.і.

Як показує міжнародна практика ведення бізнесу на основі концепції його «соціальної відповідальності» дозволяє підприємствам:

- збільшити прибутковість та прискорити темпи зростання;
- отримати доступ до «соціально відповідальних інвестицій», при розподілі яких інвестори приймають до уваги показники, які відображають діяльність підприємства в соціальній та етичній сферах, в області захисту навколишнього середовища;
- покращити ділову репутацію та бренд, що дозволить розвинути та відкрити нові ринки й/чи напрямки бізнесу;
- підвищити продажі та лояльність споживачів продукції (послуг);
- збільшити продуктивність та підвищити якість продукції чи послуг;
- знизити операційні витрати, наприклад, за рахунок скорочення відходів виробництва чи їх переробки, зниження енергоємності виробництва тощо;
- підвищити ефективність управління ризиками;
- підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Незважаючи на наявні переваги, концепція «соціальної відповідальності бізнесу» зазнає й певної критики. Зокрема, до основних аргументів «проти» можна віднести наступні:

1. Порушення принципу максимізації прибутків. Спрямування частини прибутків на соціальні потреби знижує вплив принципу максимізації прибутків. Підприємство більшою мірою є соціально відповідальним, якщо зосереджене виключно на економічних інтересах, залишаючи соціальні проблеми державним інституціям, благочинним фондам і просвітницьким організаціям.

2. Витрати на соціальний розвиток. Кошти, спрямовані на соціальні заходи, являються для підприємства витратами. В кінцевому підсумку, ці витрати переносяться на кінцевого споживача у вигляді підвищеної ціни. Крім того, продукція підприємств, що конкурують на міжнародних ринках з підприємствами інших країн й які не несуть «соціальних витрат», зазвичай виявляється менш конкурентоспроможною за ціною.

3. Недостатній рівень прозорості звітності підприємств. Ринкова система достатньо добре контролює економічні показники діяльності підприємств і погано – показники, пов’язані з витратами коштів на соціальну діяльність. До тих пір, поки суспільством не будуть розроблені дієві механізми звітності підприємств, останні не будуть приймати участі в соціальних заходах, за які вони не вважають себе відповідальними.

4. Недостатність вмінь вирішувати соціальні проблеми. Персонал будь-якого підприємства краще всього підготовлений до діяльності в галузі економіки й практично позбавлений досвіду стосовно розв’язку проблем соціального характеру.

Вдосконаленню суспільства в цьому плані повинні сприяти спеціалісти, що працюють у відповідних державних закладах та благодійних організаціях.

Підсумовуючи вищесказане, необхідно зазначити, що як засвідчує досвід, соціальна відповідальність корисна усім – підприємствам, державі, суспільству. Тому реалізація цільових соціальних проектів є не менш важливою, ніж відрахування до бюджету на соціальні потреби держави. До того ж, не так давно Україна набула повноправного членства у Світовій організації торгівлі. Тож, вихід вітчизняних товаровиробників на світові ринки, співпраця з іноземними інвесторами та постійно зростаюча конкуренція тепер вимагають від них дотримання загальноприйнятих у світі стандартів — соціальної відповідальності, прозорості, готовності звітувати перед громадою.

Література:

1. Megginson W. The Financial and Operating Performance of Newly Privatized firm: An International Analysis // Journal of Finance. - 1994. - № 349. – Р. 403-452.
2. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2009. - 288 с.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. – К.: Стандарт, 2005. – 189 с.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436 – IV / [офіційний текст]. – Київ, 2009. – 186 с.
5. Социальная ответственность бизнеса: мировой опыт и российские реалии. – По материалам: <http://socrabota.ucoz.ru>.

ОБЛІК ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА: СТАН І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуті теоретико-методичні засади бухгалтерського обліку незрілих біологічних активів. Розроблено пропозиції по удосконаленню методичних підходів до обліку довгострокових біологічних активів рослинництва.

The theoretical and methodological bases of biological assets accounting are researched. Suggestions on improving the methodological bases of long-term biological assets accounting are worked out.

Ключові слова: незрілі біологічні активи, справедлива вартість, капітальні інвестиції.

Keywords: biological assets, fair value, capital investment.

Джерелом сільськогосподарської продукції рослинництва є біологічні активи, які в бухгалтерському обліку поділяються на поточні і довгострокові. До довгострокових біологічних активів рослинництва відносять рослини, які здатні приносити економічні вигоди протягом терміну, більшого за 12 місяців або один операційний цикл. Таким чином, довгостроковими біологічними активами рослинництва є багаторічні насадження, а саме сади, виноградники, плантації хмелю та ін. Зважаючи на тривалий період вирощування і необхідність застосування значних фінансових ресурсів для створення таких активів, велике значення в управлінні виробничим процесом аграрних підприємств відіграє бухгалтерський облік. Він забезпечує менеджмент оперативною інформацією про якісні зміни біологічних активів на всіх стадіях виробничого процесу і вартість очікуваних вигод від використання довгострокових біологічних активів. Саме від організації ефективного обліку витрат на створення довгострокових біологічних активів рослинництва та результатів господарської діяльності значною мірою залежить результивативність та своєчасність прийняття зважених управлінських та інвестиційних рішень.

Методичні і теоретичні засади бухгалтерського обліку довгострокових біологічних активів рослинництва в умовах удосконалення вітчизняної облікової системи, її гармонізації з міжнародними стандартами обліку і звітності досліджували провідні учені-економісти: С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, М.Г. Михайлов, В.І. Моссаковський, М.Ф. Огійчук та ін. Не дивлячись на вагомі результати проведених наукових досліджень, донині залишається ряд теоретичних і практичних проблем в обліку довгострокових біологічних активів аграрних підприємств, які потребують ґрунтовного вивчення. Так, актуальним є уточнення об'єктів обліку витрат при вирощуванні незрілих біологічних активів, потребує удосконалення кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку господарських операцій переведення незрілих біологічних активів до складу довгострокових, недостатньо дослідженою залишається проблема формування капітальних інвестицій на відновлення вказаних вище активів.

Враховуючи необхідність вирішення зазначених проблем, **метою** статті є дослідження теоретико-методичних засад бухгалтерського обліку незрілих і довгострокових біологічних активів рослинництва, розробка пропозиції по їх удосконаленню.

Відповідно до поставленої мети вирішувались наступні завдання:

- розглянути теоретико-методичні засади бухгалтерського обліку незрілих біологічних активів, як окремого об'єкта обліку та аналізу;
- удосконалити методичні підходи до обліку довгострокових біологічних активів рослинництва з урахуванням потреб користувачів обліково-звітної інформації аграрних підприємств.

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» «незрілі біологічні активи – це активи операційний цикл створення яких перевищує 12 місяців (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі) і які не здатні створювати сільськогосподарську продукцію та додаткові біологічні активи у звітному періоді» [1]. До таких активів відносять багаторічні насадження (виноградники, сади, ягідники), які на дату звітності не досягли пори плодоношення. Відповідно до плану рахунків бухгалтерського обліку для обліку незрілих біологічних активів призначенні два субрахунки:

165 «Незрілі біологічні активи, оцінені за справедливою вартістю»;

166 «Незрілі біологічні активи, оцінені за первісною вартістю».

Таким чином, нині незрілі біологічні активи виокремлено в окремий об'єкт обліку та аналізу. До впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» витрати на вирощування багаторічних насаджень акумулювались на рахунку капітальних інвестицій, а саме 152 «Придбання основних засобів», аж до моменту прийняття до складу основних засобів (субрахунок 108 «Багаторічні насадження»). На нашу думку, виокремлення незрілих біологічних активів в окремий об'єкт обліку позитивно впливатиме на організацію і ведення бухгалтерського обліку в сільському господарстві, а саме посилити інформаційно-аналітичне забезпечення його аналітичної і контрольної функцій.

Витрати на закладку та вирощування незрілих біологічних активів обліковуються на рахунку 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів». Для побудови аналітичного обліку незрілих біологічних активів доцільно застосовувати такі класифікаційні ознаки: вид багаторічних насаджень, культура, дата закладання, структурний підрозділ (рис. 1).

Така побудова аналітичного обліку незрілих біологічних активів сприятиме поліпшенню обліково-аналітичного забезпечення обліку витрат на закладання багаторічних насаджень, контролю їх відповідності науково обґрунтованим питомим капітальним вкладенням на створення таких насаджень, проведенню поточного аналізу, вчасному виявленню відхилень від плану і резервів оптимізації затрат.

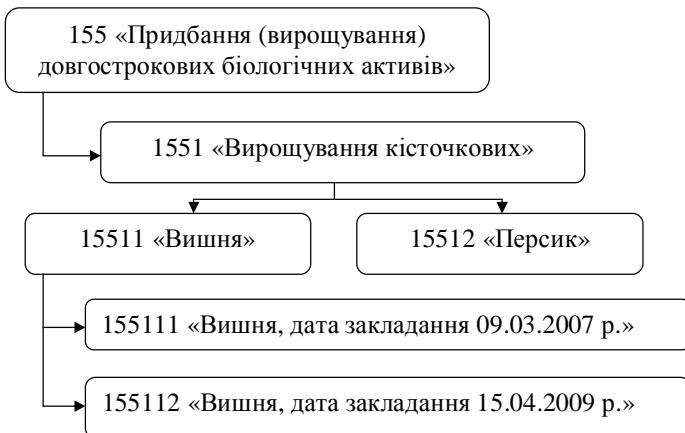


Рис. 1. Аналітичний облік незрілих біологічних активів

Облік витрат на створення незрілих біологічних активів та їх біологічні перетворення у ТОВ «Колос» Бородянського району, Київської області приведено у табл. 1.

Таблиця 1. Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку витрат на створення та біологічні перетворення незрілих біологічних активів ТОВ «Колос» Бородянського району, Київської області, 2009 р., тис. грн.

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Віднесено витрати на закладання незрілих біологічних активів рослинництва:			
	- насіння, посадковий матеріал	155	208	13,0
	- оплата праці працівників, зайнятих у рослинництві	155	661	5,5
	- відрахування на соціальні заходи	155	65	1,5
	- роботи і послуги власних допоміжних виробництв	155	23	2,0
	- інші витрати	155	22,313	2,0
2	Визнано незрілі біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю	166	155	24,0

Незрілі біологічні активи переводяться до складу довгострокових біологічних активів на початку плодоношення. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» вирощені на власному підприємстві довгострокові біологічні активи рослинництва при первісному визнанні і на звітну дату оцінюються за справедливою вартістю зменшеною на суму витрат на місці продажу. Якщо ринкову вартість таких активів визначити неможливо, багаторічні насадження оцінюються за первісною вартістю, яка включає всі витрати на закладання та вирощування.

З урахуванням методу оцінки, для синтетичного обліку довгострокових біологічних активів рослинництва призначенні субрахунки:

161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, оцінені за справедливою вартістю»;

162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, оцінені за первісною вартістю».

В результаті проведеного дослідження встановлено, що в сучасних умовах розвитку аграрного сектору визначення справедливої вартості довгострокових біологічних активів рослинництва є економічно і організаційно недоцільним. Це пов'язаного з такими факторами:

1. Процедура розрахунку справедливої вартості занадто складна і спричиняє зростання навантаження на працівників бухгалтерії і підвищення матеріальних витрат. Це зумовлено тим, що в Україні відсутні активні ринки купівлі-продажу багаторічних насаджень, а застосування альтернативних методів визначення справедливої вартості не призводять до реальної оцінки через можливість суб'єктивних суджень виконавців.

2. У П(С)БО 30 «Біологічні активи» та інших нормативно-правових актах не врегульоване питання щодо методичних підходів до формування джерел капітальних інвестицій на відновлення довгострокових біологічних активів, оцінених за справедливою вартістю. Зокрема, у вказаному вище стандарті визначено, що амортизація нараховується лише на довгострокові біологічні активи, оцінені за первісною вартістю.

Пунктом 7.15 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів визначено, що цільове фінансування капітальних інвестицій на створення довгострокових біологічних активів визнається доходом протягом періоду їх використання (утримання): довгострокових біологічних активів, які оцінюються за первісною вартістю – пропорційно сумі нарахованої амортизації; довгострокових біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу – рівними частками [2].

Тобто, П(С)БО 30 «Біологічні активи» ніби й передбачається, що капітальні інвестиції на відновлення довгострокових біологічних активів, оцінених за справедливою вартістю, мають здійснюватись рівними частками (можливо йдеється про прямолінійний метод нарахування амортизації), проте механізм (процедура) формування джерел таких інвестицій та методика їх обліку нормативно не визначена. Слід зазначити, що вказані вище методичні підходи обліку довгострокових біологічних активів мають місце в міжнародному стандарті фінансової звітності IAS 41 «Agriculture» і проекті стандарту Російської Федерації «Сельське ху́зяйство».

Критичний аналіз результатів досліджень вітчизняних науковців показав, що в сучасній економічній науці терміни «оцінка» та «амортизація» розглядають як два відокремлені процеси, які мають різну мету застосування в бухгалтерському обліку. Так, М.Ф. Огічук зазначає, що «амортизація не є процесом оцінки. Бухгалтерські записи ведуть згідно з принципами визначення собівартості. Навіть, якщо в результаті вигідної кон'юнктури ринку ціна активу може вирости, амортизація і в цьому випадку

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

повинна нараховуватися і обліковуватися, тому що є наслідком раніше понесених витрат, а не оцінки».

Нормативно-правова неврегульованість зазначеного питання має ряд негативних наслідків. Зокрема, відсутність реального грошового фонду на відновлення біологічних активів, суб'єктивне заниження собівартості сільськогосподарської продукції та необ'єктивне визначення фінансових результатів, відволікання частини чистого прибутку на відновлення уже використаних біологічних активів та підтримку виробничого процесу замість впровадження прогресивних технологій чи розширення виробництва. Враховуючи зазначене, проблема методичної неврегульованості формування капітальних інвестицій на відновлення довгострокових біологічних активів є надзвичайно актуальною і потребує ґрунтовного дослідження.

Нормативно-правова і методична неузгодженість розглянутого вище питання зумовили те, що сільськогосподарські підприємства обліковують багаторічні насадження лише за первісною вартістю. Такий висновок зроблено на основі результатів соціологічного та анкетного опитування бухгалтерів-практиків 15 районів Київської, Черкаської і Сумської областей, а також аналізу річної фінансової звітності, а саме балансу і додатку 15 Приміток до річної фінансової звітності в частині розкриття інформації про біологічні активи, аграрних підприємств вказаних областей за 2007-2009 рр.

Таким чином, встановлено, що нині довгострокові біологічні активи рослинництва оцінюються за первісною вартістю і на них нараховується амортизація. Протягом терміну вирощування багаторічних насаджень їх вартість може змінюватись за рахунок проведення невід'ємних поліпшень чи зменшення корисності. Кореспонденцію рахунків з обліку витрат на невід'ємні поліпшення багаторічних насаджень ТОВ «Колос» Бородянського району, Київської області приведено у табл. 2.

Таблиця 2. Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку витрат на невід'ємні поліпшення довгострокових біологічних активів рослинництва ТОВ «Колос» Бородянського району, Київської області, 2009 р., тис. грн.

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відображені витрати на проведення невід'ємних поліпшень довгострокових біологічних активів рослинництва, що оцінені за первісною вартістю	155	631, 661, 65, 203, 208 та ін.	3,8
2	Збільшено вартість довгострокових біологічних активів рослинництва на суму витрат на їх поліпшення	162	155	3,8

Первісна вартість довгострокових біологічних активів рослинництва може зменшуватись внаслідок зменшення корисності активів. Відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» до ознак, які свідчать про зменшення корисності активів відносяться: зменшення ринкової вартості активів протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалось; старіння або фізичне пошкодження об'єкта активів; суттєві негативні зміни у технологічному, ринковому, економічному або

правовому середовищі, в якому діє підприємство; інші свідчення того, що ефективність активу є або буде гіршою, ніж очікувалось.

Зменшення корисності багаторічних насаджень можливе у наслідок впливу стійного лиха, пошкодження рослин хворобами, зниження урожайності в кінці терміну експлуатації, порушення технологічного процесу вирощування (перевищення норм внесення добрив) та ін. Втрати від зменшення корисності довгострокових біологічних активів рослинництва, оцінених за первісною вартістю відображаються на рахунку 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій» (табл. 3).

Таблиця 3. Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів рослинництва ТОВ «Колос»

Бородянського району, Київської області, 2009 р., тис. грн.

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відображені втрати від пошкодження довгострокових біологічних активів рослинництва внаслідок впливу стихійного лиха	975	134	3,2

В результаті проведеного дослідження встановлено, що в сучасних умовах розвитку аграрного сектору методичні засади обліку довгострокових біологічних активів рослинництва, впроваджених П(С)БО 30 «Біологічні активи», не набули розповсюдження. Це спричинено складною процедурою розрахунку справедливої вартості таких активів, що зумовлює зростання навантаження на працівників бухгалтерії і підвищення матеріальних витрат. А також не урегульованістю питання щодо методичних підходів до формування джерел капітальних інвестицій на відновлення довгострокових біологічних активів рослинництва, оцінених за справедливою вартістю.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315.
3. Герасимук І.В. П(С)БО 30 «Біологічні активи»: історичні, соціальні і економічні проблеми адаптації до вітчизняної облікової культури / І.В.Герасимук // Облік і фінанси АПК. – 2007. - № 11-12. – С. 18-22.
4. Жук В.М. Нові методологічні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2006. - № 12. - С. 115-117.
5. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку / Л. Г. Ловінська // Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2006. — 256с. — Бібліогр.: – С. 238-252. — ISBN 966-574-928-5.
6. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю / За ред. В.М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2008. № 1. – С. 5-22.
7. Моссаковський В. Облік біологічних активів / Валерій Моссаковський, Тетяна Кононенко, Світлана Кучеркова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 17-24.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемам впровадження стандартів серії ISO 14000 на українських підприємствах. Основну увагу приділено необхідності та особливостям екологічного управління з метою конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та світовому ринках.

The article is devoted to the implementation problems of ISO 14000 standards in Ukrainian enterprises. The principal attention is paid to necessity and features of ecological management with the purpose of the enterprises competitiveness in domestic and world markets.

Ключові слова. Стандартизація, екологічні стандарти, система управління навколошнім середовищем, конкурентоспроможність підприємства.

Keywords. Standardization, ecological standards, environment management system, enterprises competitiveness.

Останні десятиріччя розвитку економіки України характеризуються підвищенням уваги до екологічних проблем. Захист навколошнього середовища і раціональне використання природних ресурсів є найважливішими проблемами сучасності. При чому, ці проблеми є актуальними не лише для України, а і для всіх країн світу. Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду. На сьогоднішній день, економіці України притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій. Низький рівень екологічної свідомості суспільства привели до значної деградації довкілля України, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це загрожує вимирянням і біологічно-генетичною деградацією народу України. Головними причинами, що привели до загрожуючого стану довкілля є: застаріла технологія виробництва та обладнання; високий рівень концентрації промислових об'єктів; несприятлива структура промислового виробництва з високою концентрацією екологічно небезпечних виробництв; відсутність належних природоохоронних систем; відсутність належного правового та економічного механізмів; відсутність належного контролю за охороною довкілля тощо. Проблеми розвитку екологічного управління та екологічного менеджменту є об'єктом досліджень та публікацій відомих закордонних та вітчизняних вчених та спеціалістів, зокрема: Балацького О.Ф., Білявського Г.О., Єфремової Р.В., Жубанової Л.К., Ігнатова В.Г., Кокіна А.В., Крівошеїна Д.А., Лук'яніхіної О.А., Мельника Л.Г., Сармурзиної А.Г., Саталкіна Ю.М., Шевчука В.Я., Хамзиної Ш.Ш. та ін. Проте, посилення процесів глобалізації та інтеграції у світі вимагають поглибленого дослідження зазначених питань, яке б супроводжувалося пошуком шляхів запровадження сучасних стандартів ISO 14000 на українських підприємствах з метою

підвищення їх конкурентоспроможності. Таким чином, метою статті є розробка рекомендацій по удосконаленню системи екологічного управління на підприємствах України.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, 40 тис. хімічних речовин, які використовує людство, шкідливо впливають на здоров'я людини, що загрожує вимиранням населенню планети. Забруднення навколишнього середовища завдає збитків країнам на десятки мільярдів доларів. Таким чином, означена проблема є міжнародною і потребує негайного вирішення на міжнародному рівні. Вперше про це було проголошено у червні 1992 року на конференції ООН, присвяченій проблемам навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро. На даній конференції вперше було сформульовано поняття "екологічного менеджменту матеріальних потоків" як цілеспрямованої, цілісної і ефективної політики організації потоку матеріалів для виробництва певного продукту із залученням всіх учасників виробничого ланцюга. Також були розроблені інструменти екологічного менеджменту трьох рівнів: суспільно-державного, державно-адміністративного та виробничого. Отже, після проведення цієї міжнародної зустрічі стало очевидним, що економічні та екологічні завдання необхідно вирішувати комплексно з позицій єдиної стратегії, яка отримала назву – стратегія поступального розвитку. Концепція поступального розвитку має три аспекти: екологічний, економічний та соціальний. Тільки комплексне вирішення усіх трьох завдань поступального розвитку дозволить забезпечити зростання економіки при одночасному поліпшенні екологічного стану і вирішенні соціальних проблем.

На першому етапі екологічного управління виявляються проблеми, обумовлені впливом виробництв на навколишнє середовище. Ці проблеми виявляються державними природоохоронними службами. Їх роль висока, а доступ до інформації про стан природного середовища закріплений законодавчо. На другому етапі природоохоронного управління оцінюється ризик здоров'ю населення від забруднення навколишнього середовища. Оцінка здійснюється двома шляхами: використання фактичної бази даних про концентрацію шкідливих речовин в зонах проживання населення та вивчення їх впливу на здоров'я населення в цілому. Третій етап присвячений управлінню ризиком, оцінка якого була здійснена. Він включає: застосування стандартів якості навколишнього середовища та розробку загальнодержавних, регіональних і міських планів захисту природного середовища. Стандарти якості спрямовані на нормування концентрації шкідливих речовин у навколишньому середовищі. В різних країнах вони суттєво відрізняються, проте на сьогоднішній день, намічається тенденція їх уніфікації. Україна поки що відстає від світової спільноти у вирішенні проблеми запровадження екологічної стандартизації. Як зауважив один з провідних промислових екологів США Карл Адамс: "У вас не стільки зона екологічного лиха, скільки зона екологічного дрімучого неуцтва"[2]. Від того, наскільки швидко підприємствами нашої країни будуть впроваджені міжнародні екологічні стандарти, залежить швидкість адаптації України у світовому економічному просторі та конкурентоспроможність українських підприємств. Так, на думку фахівців

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Комісії з міжнародної конкурентоспроможності при президентові США, конкурентоспроможність є "мірою спроможності країни за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або підвищенні реальних доходів своїх громадян" [4]. Досвід функціонування підприємств країн з розвиненою ринковою економікою переконливо свідчить, що досягти високої конкурентоспроможності можливо шляхом впровадження у практику діяльності підприємств екологічно орієнтованої стратегії. Дійсно, підприємства, що користуються репутацією екологічно чистих виробництв мають більше шансів залучити висококваліфіковану робочу силу, зацікавити потенційних інвесторів тощо. У розвинених країнах конкурентоспроможністю, є продукція, виготовлена відповідно до міжнародних стандартів ISO 14000. Стандарти ISO 14000 орієнтують товаровиробників не на скорочення окремих викидів забруднюючих речовин, а на впровадження екологічного менеджменту. Саме це є своєрідно "перепусткою" на міжнародні ринки та засобом підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників.

Міжнародні стандарти серії ISO 14000 – стандарти, які встановлюють вимоги до систем екологічного менеджменту з метою надання підприємствам інструменту для розробки політики і вирішення задачі скорочення негативного впливу на навколошнє середовище.

Стандарти даної серії мають наступну структуру.

ISO 14001. Системи управління навколошнім середовищем. Технічні вимоги і настанови щодо використання.

ISO 14004. Системи управління навколошнім середовищем. Загальні настанови щодо принципів управління, систем та засобів забезпечення.

ISO 14010. Настанови щодо здійснення екологічного аудиту. Загальні принципи.

ISO 14011. Настанови щодо здійснення екологічного аудиту. Процедури аудиту.

Аудит систем управління навколошнім середовищем.

ISO 14012. Настанови щодо здійснення екологічного аудиту. Процедури аудиту. Кваліфікаційні вимоги до аудиторів з екології.

ISO 14020. Екологічні етикетки і декларації. Загальні принципи.

ISO 14021. Екологічні етикетки і декларації. Екологічні заяви у рамках самодекларації. Терміни та визначення.

ISO 14022. Екологічні етикетки і декларації. Екологічні заяви у рамках само декларації. Позначення.

ISO 14023. Екологічні етикетки і декларації. Екологічні заяви у рамках само декларації. Методологія перевірки і верифікації.

ISO 14024. Екологічні етикетки і декларації. Екологічне етикетування першого типу. Керівні принципи і методики.

ISO 14040. Управління навколошнім середовищем. Оцінювання життєвого циклу.

Принципи і структура.

ISO 14040. Глосарій [1].

ISO 14001 не оперує точними величинами та не встановлює будь-яких точних вимог до екологічної ефективності підприємства. Основна вимога, закладена в стандарті – керівництво підприємства зобов'язане прийняти на себе зобов'язання, відповідно до своїх можливостей, постійно поліпшувати екологічну ефективність підприємства. Для цього на підприємстві повинні бути визначені аспекти його діяльності, що впливають на навколошнє середовище, та побудована система управління ними.

Основними вимогами, відповідністю яким означає відповідність стандарту ISO 14001 є:

- Підприємство повинне виробити екологічну політику-документ про принципи та наміри підприємства. Екологічна політика має містити заяву про намагання відповідати екологічним нормативам, прийнятим у державі, а також про постійне поліпшення системи екологічного менеджменту.
- Підприємство повинне виробити та дотримуватися процедури визначення впливу на навколошнє середовище.
- Підприємство повинне виробити екологічні цілі та задачі.
- На підприємстві повинна бути створена програма екологічного менеджменту.
- Для забезпечення ефективного функціонування системи екологічного менеджменту необхідно виділити достатню кількість людських, технологічних та фінансових ресурсів.
- Для навчання персоналу необхідно залучати внутрішні та зовнішні можливості.
- Періодично на підприємстві повинен здійснюватися моніторинг основних параметрів діяльності, яка завдає негативного впливу на навколошнє середовище.
- Необхідно здійснювати періодичний аудит системи екологічного менеджменту.
- Керівництво підприємства повинне періодично переглядати діючу систему екологічного менеджменту з точки зору її адекватності та ефективності.

Стандарти ISO 14000 є мало не найпоширенішою за рівнем охоплення серією стандартів, що були розроблені ISO. Україна з моменту вступу в ISO бере активну участь у роботі всіх її комітетів. Сьогодні вже узгоджені з міжнародними та впроваджені в Україні стандарти ISO 14001, ISO 14004, ISO 14010, ISO 14011, ISO 14012. Вони введені в дію з 1 січня 1998 р. наказом №495 від 18.08.97 р. і мають статус добровільних.

Доцільно означити переваги та недоліки від застосування підприємством ISO 14000 (табл.1).

Таким чином, впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві згідно стандарту ISO 14000 передбачає:

- формування та підтримання екологічної політики підприємства;
- визначення та виконання вимог екологічного законодавства;
- наявність організаційної структури екологічного управління;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- визначення екологічних аспектів діяльності підприємства та вимірювання екологічних показників функціонування економічної системи;
- розробку екологічних програм та планування екологічних заходів;
- розробку програм роботи з персоналом;
- налагодження інформаційних зв'язків між підрозділами підприємства, державними органами влади та іншими особами;
- розробку та управління документацією системи управління якістю;
- виявлення відхилень та підготовку коригуючих дій;
- екологічний аудит з боку керівництва підприємства;
- постійне поліпшення системи екологічного менеджменту.

Таблиця 1. Переваги та недоліки підприємств, що дотримуються екологічних стандартів [3]

Переваги підприємства, що дотримується екологічних стандартів	Втрати підприємства у разі не впровадження екологічної стандартизації.
<p>1) Зниження матеріальних витрат завдяки рециклину;</p> <p>2) Зниження енергомісткості виробництва;</p> <p>3) Відсутність непередбачуваних витрат на оплату страхових полісів;</p> <p>4) Залучення кваліфікованого персоналу;</p> <p>5) Одержання більших доходів від продажу екологічно чистої продукції;</p> <p>6) Розвиток "зеленого" ринку, надання екологічних послуг;</p> <p>7) Підвищення іміджу підприємства;</p> <p>8) Краща інтеграція до внутрішнього та міжнародного просторів;</p>	<p>1) Відставання від конкурентів у перспективних науково-технічних розробках;</p> <p>2) Випереджаюче зростання матеріальних витрат порівняно з конкурентами, що використовують безвідходні технології;</p> <p>3) Гірші можливості залучення інвесторів;</p> <p>4) Жорсткий контроль з боку влади за виконанням екологічних нормативів;</p> <p>5) Зростання штрафів за порушення вимог стандартів;</p> <p>6) Втрата частини споживачів, які бажають купити екологічно чисті товари;</p> <p>7) Зниження іміджу підприємства;</p> <p>8) Несприятливі перспективи для розвитку.</p>

Для забезпечення функціонування ефективної системи управління якістю на основі стандартів ISO 14000 на підприємстві доцільно створити окрему службу (підрозділ) екологічного менеджменту. Головним завданням новоствореної екологічної служби підприємства повинно стати забезпечення виконання вимог природоохоронного законодавства, попередження ускладнень з контролюючими державними органами в сфері екології тощо.

У зв'язку з цим на екологічну службу підприємства необхідно покласти вирішення таких питань, як:

- забезпечення контролю за станом навколишнього природного середовища;
- підготовка статистичних звітів щодо обсягів викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти, утворених та розміщених відходів;

- оформлення дозволів на викиди (скиди, відходи);
- розрахунок зборів за забруднення навколишнього природного середовища;
- розробка екологічних програм тощо.

На відміну від існуючих екологічних служб новостворена служба екологічного менеджменту повинна створюватись для вирішення стратегічних завдань підприємства. Тому служба екологічного менеджменту повинна бути підпорядкована директору підприємства і складатися із фахівців – менеджерів систем управління навколишнім середовищем.

Найважливішими функціями цих фахівців повинно бути:

1. Забезпечення сталого економічного розвитку підприємства в умовах жорстких екологічних вимог, та конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках.
2. Створення іміджу підприємства як екологічно чистого, результати роботи якого не викликають у громадськості та місцевих мешканців, побоювань, пов'язаних з проблемами забруднення навколишнього середовища.

Результати роботи служби екологічного менеджменту можуть бути позитивно оцінені за умови досягнення наступних вимог:

1. Екологічних (зниження витрат за рахунок економії природних ресурсів, рециркуляції та утилізації, зменшення зборів за забруднення довкілля тощо).
2. Стратегічних (імідж, підвищення продуктивності праці, залучення персоналу до боротьби за збереження довкілля, рівні відносини з контролюючими органами, виконання всіх екологічних вимог тощо).

Таким чином впровадження сучасних систем управління якістю продукції на основі стандартів ISO 14000 повинно забезпечити ефективне вирішення багаточисельних екологічних проблем національного та міжнародного значення. Першочерговими заходами державного рівня мають стати: активізація екологічної освіти в середніх та вищих навчальних закладах, екологічне виховання населення; проведення незалежних екологічних експертіз, стимулювання комплексного використання сировини, відходів, запровадження безвідходних технологій тощо. Зазначені заходи сприятимуть формуванню екологічно свідомого суспільства та сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності України на світових ринках як країни з ринково-орієнтованою, соціально спрямованою та екологічно безпечною економікою.

Література:

1. ДСТУ ISO 14001 – 97. Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх застосування. Чинний від 01.01.98 р.
2. Стандартизація, управління якістю та сертифікація продукції: Навч. посіб. /Т.Г. Ровенчак, О.В. Христич. – Вінниця, 2005. – 120 с.
3. Управление качеством в условиях международной конкуренции: моногр. /Н.А. Янковский, Ю.В. Макогон, Н.В. Фомичева. – Донецк, 2007. – 340с.
4. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник. – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, - 471 с.

ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ ЯК ЗАГРОЗА СТАЛОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні підходи до формування концепції сталого розвитку, природо-ресурсний потенціал України. Широко висвітлено проблему забруднення довкілля, зазначено напрями покращання ситуації.

The article is dedicated to the main approaches to the sustainable development conception forming and natural and resource potential of Ukraine. The pollution of the environment is reflected. The ecological problems of country are outlined. The ways of improvement of the situation are marked.

Ключові слова: сталий розвиток, природо-ресурсний потенціал.

Keywords: sustainable development, natural and resource potential.

Необхідністю сучасності є забезпечення сталого економічного зростання, що досягається за умови поєднання економічної ефективності та соціальної відповідальності. Відхід від екстенсивної ідеології та традиційної споживацької стратегії розвитку стає все нагальнішим і потребує зміни поведінки суспільства, бізнесу, державних інституцій, розробки стратегій, програм, концепцій державного управління, підприємницької діяльності, зміни методології оцінки ролі та значення екосистем у житті людини. Економічне зростання та людський розвиток знаходяться у тісному взаємообумовленому зв'язку, залежать від соціальних, демографічних, культурних, політичних та екологічних факторів. Саме тому невирішеність соціальних проблем, незрілість інститутів громадянського суспільства, відсутність екологічної свідомості гальмує економічний розвиток України, що має значний потенціал.

Україна все більше інтегрується у світовий простір, доєднується до міжнародних конвенцій, бере активну участь у питаннях, що стосуються захисту довкілля. На законодавчому рівні затверджені національні і загальнодержавні програми, серед яких Національна програма екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро та поліпшення якості питної води. У науковій літературі широко висвітлюються проблеми екологічного характеру, зокрема, у працях В. Шевчука, Л.Мельника, Л.Руденко, Ю.Голіка, А.Толстоухова, М.Згурівського. Проте актуальність зазначеної проблематики невичерпна, оскільки стосується життєво важливих питань, таких як життя майбутніх поколінь. Тому все частіше висвітлюється тематика сталого розвитку в українських наукових виданнях.

Концепція сталого розвитку ґрунтуються на необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Вона ґрунтуються на п'яти головних принципах:

1. Використання можливостей надання розвитку сталого і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, що живуть зараз, не втрачаючи при цьому перспектив задоволення потреби майбутніх поколінь;

2. Усвідомлення відносності обмежень, які існують в галузі експлуатації природних ресурсів, відносні; вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення;

3. Задоволення елементарних потреб людей, без чого сталий і довготривалий розвиток неможливий; одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф - бідність, що стала у світі звичайним явищем;

4. Узгодженість господарської діяльності суспільства з екологічними можливостями планети, зокрема виявлення особливої уваги питанням енергозбереження та енергоефективності;

5. Адекватність темпів росту населення виробничому потенціалому глобальної екосистеми Землі [2].

Отже, концепція передбачає дбайливе ставлення до довкілля та виваженість управлінських рішень щодо використання ресурсів.

Україна є однією з небагатьох країн, що має значний природно-ресурсний потенціал. Загальна територія земельного фонду становить 60,4 млн. га. За даними Держкомзему України станом на 1 січня 2004 р. структура земельного фонду держави мала такі показники: сільськогосподарськими землями охоплено – 71,3 % території України, з них сільськогосподарських угідь 69,3 %. Частка лісів та інших вкритих лісом територій становить 17,3 % території країни, забудовані землі – 4,1 %, води – 4,0 %. Інтегральним показником рівня родючості ґрунту традиційно вважають вміст у ньому гумусу. За даними останнього циклу ґрунтовоагрохімічного моніторингу середній вміст гумусу в ґрунтах України становив 3,20 %. Місцеві водні ресурси, тобто ті, що формуються у межах України, становлять 52,4 км³ у середній за водністю рік. Україна має також ресурси підземних вод. Загальна кількість прогнозних експлуатаційних ресурсів підземних вод на території країни становить 57,2 млн м³ на добу, з яких затверджено 15,7 млн м³ на добу. Україна належить до провідних мінерально-сировинних держав світу. В її надрах відкрито близько 8 тис. родовищ понад 90 видів корисних копалин, виявлено близько 20 тис.rudoproyaviv з 200 видами мінеральних ресурсів. За запасами й видобутком залізних, марганцевих, титан-цирконієвих руд і багатьох видів неметалевої сировини Україна донедавна посідала провідне місце серед країн світу. Це забезпечувало близько 5 % світового видобутку корисних копалин і продуктів їхньої переробки на суму понад \$20 млрд. Більш як третину надходжень від експорту Україна отримувала від реалізації мінеральноносировинної продукції. [4].

В умовах еволюційного і поступального розвитку суспільства очевидним стає той факт, що поняття «економічна ефективність» та «соціальна результативність» нерозривно пов'язані з поняттям ресурсно-екологічної збалансованості. Людина є частиною природи, але в той же час її діяльність є екодеструктивною, сприяє погіршенню якості довкілля. Наслідки руйнівної діяльності все частіше стають незворотними.

За даними Державного комітету статистики України, щороку у повітря, водні та земельні ресурси України потрапляє від 60 до 100 млн. т шкідливих речовин. Майже третина води, що надходить у поверхневі водні об'єкти, забруднена, п'ята частина шкідливих речовин, які потрапляють у довкілля зі стаціонарних джерел, надходить у повітряний басейн, дві третини утворених токсичних відходів осідають у навкопишному середовищі. У розрахунку на 1 км² території країни в повітря викидається 9,7 т шкідливих речовин, а надходження токсичних відходів становить 4,9 тис. т, що перевищує показники розвинутих країн у кілька разів. Надходження забруднювачів у розрахунку на душу населення становить: в атмосферу — 119 кг, поверхневі води — 184, ґрунти та наземну поверхню — 998 кг [4].

У літературі найчастіше виділяють такі види екодеструктивних процесів як використання природних ресурсів, порушення якості компонентів природного середовища та процеси впливу на людину та біоту. Використання природних ресурсів в основному зводиться до двох процесів: вилучення і виснаження. Особливої уваги заслуговує вилучення невідновних природних ресурсів, зокрема, нафти, газу, вугілля. Вже сьогодні Україна відчуває їх нестачу. Видобуток нафти в Україні в січні-березні 2010 року скоротився на 12,2%, тобто на 88,9 тис. тонн до 642,3 тис. тонн, у порівнянні з цим періодом 2009 року. Видобуток газового конденсату за звітний період склав 259,3 тис. тонн - на 6,6% або 18,3 тис. тонн менше, ніж за перші три місяці 2009 року. Підприємства НАК "Нафтогаз України" в січні-березні 2010 року скоротили видобуток нафти на 12,9% або 88,8 тис. тонн до 598,4 тис. тонн, газоконденсату - на 6,2% або 15,4 тис. тонн до 233,1 тис. тонн. Видобуток вугілля в Україні в січні-березні 2010 р. склав 18,07 млн. т, за даними Мінвуглепрому. Це на 2% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року і на 18,3% більше планового показника [3]. Виснаження природних ресурсів пов'язане з виконанням ними економічних функцій, що призводить до зменшення вмісту в ґрунті поживних речовин тощо.

Особливе місце у екодеструктивних процесах порушення якості компонентів природного середовища займає забруднення. Серед множинності видів забруднення найбільшої уваги заслуговує привнесення або утворення забруднювальних речовин у атмосферному повітрі, водних басейнах та ґрунтах. Основні антропогенними джерела забруднення атмосфери є теплове та енергетичне устаткування, промислові підприємства, сільське господарство, транспорт. Україна відзначається значним забрудненням атмосфери, особливо в промисловово розвинутих областях. В середньому на душу населення припадає 83,3 кг шкідливих речовин, викинутих в атмосферу [2]. Істотне зменшення викидів в атмосферу України, що спостерігається останнього десятиріччя, зумовлене припиненням або істотним зниженням обсягів роботи багатьох промислових підприємств. До наслідків антропогенного впливу на атмосферу належать: підвищення концентрації СО та СО₂; надходження до атмосфери сполук сірки; надходження фреонів, сполук азоту, хлору і фтору; надходження додаткового тепла в атмосферу. Збільшення СО₂ в атмосфері зумовлено двома причинами: вирубуванням лісів (що характерно для України); збільшенням

викидів СО² через згоряння палива. Забруднення атмосферного повітря містить в собі загрозу не тільки здоров'ю людей, але й завдає великого економічного збитку. Наявність у повітрі з'єднань сірки прискорює процеси корозії металів, руйнування будівель, споруд, пам'ятників культури, погіршує якість промислових виробів та матеріалів. Накопичення вуглекслого газу в атмосфері — одна із основних причин парникового ефекту, зростаючого від розігріву Землі промінням Сонця.

Основним забруднювачем атмосферного повітря в Україні є промисловість: вона робить майже вдвічі більше шкідливих викидів, ніж автотранспорт (відповідно 65 і 35 %). Серед промислових об'єктів основними забруднювачами атмосферного повітря є підприємства теплоенергетики (близько 29 % усіх шкідливих викидів у атмосферу). Загалом, на рахунок енергетичної, металургійної та вугільної промисловості можна віднести відповідно 33, 25 і 23 % усіх забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферу, підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості — 2 %. Найбільша частка викидів припадає на Донецько-Придніпровський регіон — 79 % загального обсягу викидів у країні [2].

Важливим джерелом забруднення є також різноманітні відходи: промислові, тверді побутові, сільськогосподарські. Тверді відходи — важлива екологічна проблема великих міст. Кількість побутових відходів постійно зростає. Значними наслідками невиваженого та необдуманого утворення сміттєзвалищ є забруднення підземних вод і ґрунту.

Результати інших досліджень свідчать про те, що мешканці південних і східних областей України використовують для господарсько-питних потреб надмірно мінералізовану (1,5-3,8 ГДК), занадто тверду (1,8-4,8 ГДК) воду зі значною кількістю хлоридів (0,9-1,5 ГДК), сульфатів (1,3-3,8 ГДК), кальцію (1,5-2,2 ГДК) та магнію (0,9-1,7 ГДК), яка містить свинець, хром і марганець у концентраціях, що знаходяться на рівні або вище за ГДК. Частка аналізів хімічного складу води з перевищенням гігієнічних регламентів становить: по важких металах — 12,1-19,7%, по пестицидах — 7,9-14,3%, по нітратах — 4,6-8,2%. Гігієнічний аналіз показав, що найменш якісну і найбільш небезпечну для здоров'я воду споживають жителі тих областей (Донецька, Одеська), де є поєдання природних гідрохімічних аномалій з високим ступенем антропогенного забруднення вододжерел. Найбільш якісна питна вода, безпечна за хімічним складом, характерна для територій Північного, Західного і Центрального регіонів України [2].

Найвищі концентрації важких металів зафіковані в ґрунтах Східного і Південного регіонів України, де вони суттєво перевищують гігієнічні регламенти: по свинцю — у 2,5-3,6 разів, по цинку — в 1,9-2,8 разів, по нікелю — у 1,5-2,0 рази, по марганцову — в 1,2-1,3 раза. Сумарний показник хімічного забруднення ґрунтів на цих територіях коливається від 78,6 до 123,6, що відповідає небезпечному для здоров'я населення рівню. Найменший (припустимий) рівень небезпеки ґрунтів для здоров'я населення встановлений у деяких областях Північного (Житомирська, Чернігівська) і Західного (Волинська) регіонів [2].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Однією з найсерйозніших проблем є радіоактивне забруднення території України. Загалом забруднено майже 5,9 млн. га земель, із них 3,5 млн. га становлять сільськогосподарські угіддя, 1,5 млн. га — ліси.

Таким чином, загальна екологічна ситуація в Україні є кризовою. Вона формувалася впродовж десятиліть під впливом багатьох чинників. Серед них можна виділити екстенсивне використання всіх видів природних ресурсів, велику кількість потужних промислових комплексів, більшість яких зосереджена у східних регіонах країни, нераціональне ведення сільськогосподарської діяльності, відсутність науково обґрунтованих планів посівів, вирощування сільськогосподарських культур, відсутність об'єктивних довгострокових екологічних експертіз усіх планів і проектів розвитку промисловості, енергетики, транспорту тощо, використання у господарській діяльності застарілих технологій та техніки, недостатня потужність очисних споруд та інше. Крім того, специфікою країни є висока ресурсоємність та енергоємність промислових комплексів. За умови неналежного проведення екологічних експертіз та відсутності дієвих систем штрафів та санкцій за забруднення навколошнього середовища це створює значні екологічні проблеми.

Усе вищезазначене відбувається на загальному стані здоров'я населення України, а отже потребує докорінного перегляду ставлення до довкілля, зміни свідомості суспільства, розвитку екологічно спрямованого мислення та виховання бережливого ставлення до навколошнього середовища.

Одним з напрямів покращання ситуації є розвиток екологічної освіти та підвищення екологічної свідомості населення. Проте це вимагає від держави створення об'єктивних баз даних про стан довкілля та систематичне їх оновлення. Ще однією важливою задачею держави є розробка та впровадження дієвих правових і економічних механізмів, які стимулювали б розвиток екологічно безпечних технологій та природоохоронних систем, формування системи стимулів щодо екологічного підприємництва, дієвого державного контролю за виконанням законів про охорону природи й системи ефективного покарання у зв'язку з нанесенням шкоди довкіллю.

Вищезазначені проблеми мають слугувати основою для розробки української концепції сталого та гармонійного розвитку, що враховуватиме національні рушійні сили, основні напрями нейтралізації дестабілізуючих чинників, пріоритети гармонійного розвитку в економічній, соціальній і екологічній сферах.

Література:

1. Методи і оцінки екологічних втрат: Монографія / Під ред. Л.Г.Мельника і О.І.Карінцевої. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 288 с.
2. Хімічне забруднення України // <http://uk.wikipedia.org>
3. Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України // mpe.kmu.gov.ua
4. Національна екологічна політика України: стратегічні оцінки і рекомендації // Голова редакційної групи В.Шевчук / Міністерство охорони навколошнього природного середовища України. Програма розвитку ООН. Глобальний екологічний фонд. – К., 2007.- 57 с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Досліджено інвестиційні потоки, проаналізовано структуру інвестицій, визначено основні фактори формування інвестиційного клімату країни, а також запропоновано основні шляхи започаткування інвестицій для збільшення національної конкурентоспроможності.

The investment flows were investigated, the structure of investments was analyzed, the main factors of the country investments climate formation were determined. The main ways of attracting investment to increase national competitiveness were also offered.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, національна конкурентоспроможність, реформування.

Keywords: investments, investments climate, national competitiveness, reformation.

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій. Збільшення притоку інвестицій є пріоритетним напрямом діяльності центральних органів виконавчої влади. Визначальним завданням державної політики в інвестиційній діяльності є створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування економіки України суб'єктами господарювання різної форми власності, здійснення процесу інвестування на прозорих та цивілізованих засадах, поліпшення структури інвестиційних джерел.

Вивченням теоретичних і практичних питань інвестиційного клімату присвятили свої роботи багато авторів Ю.Єхануров, О.Барановський, І.Бланк, А.Дука, Г.Чорноус, В.Приймак та ін.. Однак, світова фінансова криза внесла певні корективи в інвестиційну діяльність багатьох країн. Саме тому необхідне переосмислення ролі окремих факторів та їх впливу на інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність країни.

Метою даної роботи є дослідження проблем, пов'язаних з формуванням інвестиційного клімату України в сучасних умовах та його вплив на національну конкурентоспроможність.

У 2010р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5986,0 млн.дол. США прямих інвестицій: із країн ЄС надійшло 4605,8 млн.дол. (76,9% загального обсягу), із країн СНД – 849,2 млн.дол. (14,2%), з інших країн світу – 531,0 млн.дол. (8,9%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 809,7 млн.дол. [1].

Інвестування здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків, які становили 5684,8 млн.дол. (95,0% вкладеного обсягу).

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо, за 2010р. становив 4655,0 млн.дол.

Зросли обсяги капіталу з Кіпру на 909,3 млн.дол., Російської Федерації – на 836,4 млн.дол., Нідерландів – на 753,3 млн.дол., Франції – на 736,3 млн.дол., Німеччини – на

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

475,0 млн.дол. та Швеції – на 454,1 млн.дол. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україні. За рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн і вилучення інвестицій зменшились обсяги капіталу інвесторів зі Сполучених Штатів Америки на 116,7 млн.дол. та Ізраїлю – на 12,8 млн.дол., капітал інвесторів з Норвегії та Ісландії зменшився на 71,3 млн.дол. та на 29,3 млн.дол. відповідно за рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн [1].

Приріст іноземного капіталу спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, у сумі 2628,5 млн.дол., операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям, - 485,6 млн.дол., торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, - 447,9 млн.дол., а також на підприємствах промисловості – 766,2 млн.дол. (рис.1)

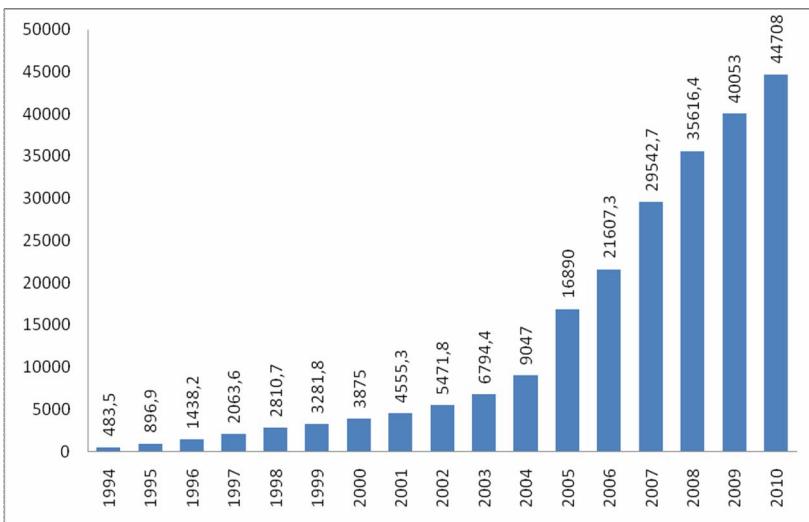


Рис.1. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн.дол., 1995-2010 рр.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, на 1 січня 2011р. склав 44708,0 млн.дол., що на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010р. та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол.

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятка основних країн-інвесторів, на які припадає більше 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 9914,6 млн.дол., Німеччина – 7076,9 млн.дол., Нідерланди – 4707,8 млн.дол., Російська Федерація – 3402,8 млн.дол., Австрія – 2658,2 млн.дол., Франція – 2367,1 млн.дол., Сполучене Королівство – 2298,8 млн.дол., Швеція – 1729,9 млн.дол., Віргінські Острови, Британські – 1460,8 млн.дол., та Сполучені Штати Америки – 1192,4 млн.дол. (рис. 2).

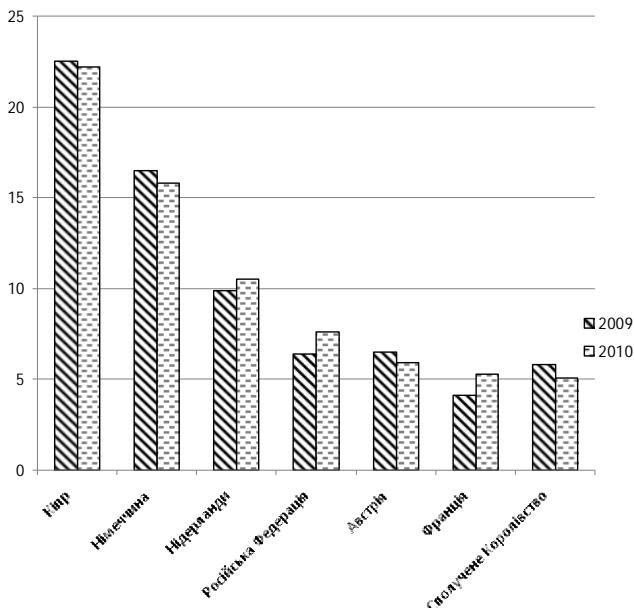


Рис.2. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами, % до загального обсягу

На підприємствах промисловості зосереджено 14042,6 млн.дол. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у т.ч. переробної – 12488,1 млн.дол. та добувної – 1207,7 млн.дол. Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів внесено 5940,4 млн.дол. прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 1858,7 млн.дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 1339,6 млн.дол., машинобудування – 1171,4 млн.дол., виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 806,8 млн.дол. У фінансових установах акумульовано 15059,5 млн.дол. (33,7%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 4764,5 млн.дол. (10,7%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, - 4754,1 млн.дол. (10,6%).

Сума кредитів і позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2011р. становила 5899,3 млн.дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 2243,5 млн.дол., Нідерландів – 666,3 млн.дол., Німеччини – 642,3 млн.дол., Сполученого Королівства – 306,2 млн.дол., Австрії – 209,1 млн.дол. та Франції – 179,8 млн.дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, враховуючи позичковий капітал, на 1 січня 2011р. становив 50607,3 млн.дол.

У 2010р. з України в економіку інших країн спрямовано 679,5 млн.дол. прямих інвестицій.

Прямі інвестиції з України здійснено до 46 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (92,3%). (рис.3)

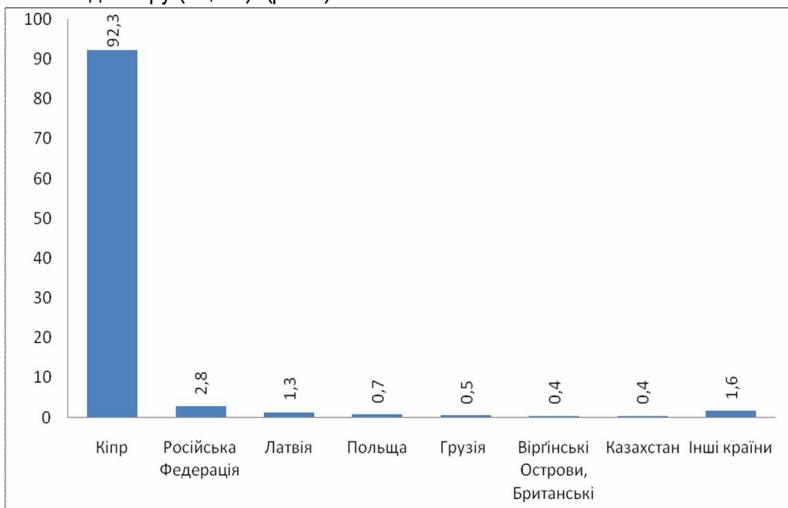


Рис.3. Розподіл прямих інвестицій з України за основними країнами інвестування, у % до загального обсягу

Одним із найбільших отримувачів прямих іноземних інвестицій в Україні в минулому році була банківська система. На цей сектор економіки прийшлося 34% всіх прямих іноземних інвестицій за три квартали попереднього року. Інвестиції в банківський сектор – важлива частина прямих інвестицій, проте в 2010 році вони якісно відрізняються від капіталовкладень попередніх років.

По-перше, інвестиції в банки, які здійснювались протягом останнього року, - це поповнення капіталу діючих фінансових структур їхніми закордонними материнськими компаніями. Під час кризи, що виникла, з'ясувалося, що більшість банків потребують серйозної до капіталізації через великий обсяг проблемних кредитів, за оцінками Європейського банку реконструкцій та розвитку – на рівні 5% ВВП, або 50 млрд.грн.), тобто фактично ці гроші потрібні лише для підтримання платоспроможності банків, а не їхнього розвитку. Але ж в докризовий період у фінансовий сектор спостерігались серйозні інвестиції, які були пов'язані безпосередньо з розвитком. Зокрема, іноземні компанії купували українські банки, розбудовували їх, відкривали все більше відділень в регіонах – тобто безпосередньо розвивали діяльність. По-друге, порівняно з попередніми інвестиціями обсяг минулорічних дійсно незначний, раніше банківська система за рахунок великих придбань і поглинань отримувала 2-3 млрд.дол. На даному етапі такі великі придбання не спостерігаються, лише російський Газпром

придбав невеликий Агропромбанк. Декілька іноземних інвестфондів та фінструктур отримали частки в Кредитпромбанку (загалом 49% акцій).

Інша проблема полягає в тому, що значна частина (біля 60%) інвестицій минулого року – фактично не є інвестиціями, оскільки надійшли вони з Кіпру, який є офшорною зоною. Тобто мова фактично йде про повернення коштів з офшорів.

Якщо розглянути портфельні інвестиції, то в 2010 році вони також були незначними – біля 70 млн.дол. за перші три квартали, в попередньому році він був біля 100 млн.дол., а протягом 2006-2007 років на рівні 3,5-5 млрд. щорічно. Портфельні інвестиції являють собою приплів інвестицій на фондовий ринок шляхом вкладання в боргові цінні папери та придбання пакетів акцій бізнесу. На даний момент частка іноземного капіталу на вітчизняному фондовому ринку складає 25-30%, в той час як в докризовий період становила 70-80%. У вітчизняний фондовий ринок іноземні інвестори не поспішають вкладати кошти, оскільки в минулому році багато іноземних інвесторів постраждали від банкрутств наших компаній. Зокрема, Шведський інвестиційний фонд East Capital, який активно інвестував у вітчизняний ритейл та банки, в тому числі у Надра Банк. В минулому році фонд, який до цього активно вкладав у українські компанії, не придбав жодного пакету акцій в нашій країні. Напевне, єдиний інструмент, що користується попитом на сьогодні у іноземних інвесторів, це державні боргові цінні папери. Безумовно, раніше інвестфонди вкладали кошти і в облігації внутрішньої позики України, проте, корпоративні акції та облігації приносили більший дохід, тому і їхня частка була більшою порівняно з державними. З початку року нерезиденти придбали українських облігацій внутрішньої позики на суму 10 млрд. грн., що свідчить про поміркованість інвесторів, які не бажають ризикувати через банкрутства наших компаній, адже ситуація в країні стає більш напруженою [2].

Ще однією причиною зміни поведінки інвесторів та відсутності серйозного притоку інвестицій в Україну є те, що наша держава посідає 145 зі 183 місць у восьмому щорічному звіті за легкістю ведення бізнесу Міжнародної фінансової корпорації та Всесвітнього банку. Розраховуючи співвідношення «ризик-прибуток» та порівнюючи з інвестиційними можливостями в інших країнах, інвестфонди обходять Україну.

Зважаючи на зростання, хоча і незначне, інвестицій в минулому році, Індекс інвестиційної привабливості України в першому кварталі 2011 року незначно виріс. За даними Європейської бізнес-асоціації [3] індекс інвестиційної привабливості виріс в цьому кварталі порівняно з попереднім на 0,12 і досяг позначки 3,4 за п'ятибальною шкалою (рис.4).

Зростанню індексу інвестиційної привабливості сприяло декілька факторів. В першу чергу, цьому слугувало відновлення співпраці з Міжнародним валютним фондом. Проте, якість інвестиційного клімату в Україні залишають надію на краще. Дослідження настроїв інвесторів Міжнародного фонду Блейзера свідчать про те, що більшість інвесторів, перш за все, турбує проблема корупції в Україні. Інвестори вважають, що проблема корупції в нашій країні стала більш відчутною в кінці 2010 року, ніж на початку того ж року. Крім того, інвесторів відштовхує зарегульованість

бізнесу та адміністративні бар'єри на шляху здійснення бізнесу, зазначив фахівець. Також маса інвесторів стурбована правовим середовищем, політичними ризиками та іміджем країни [3].



Рис.4. Індекс інвестиційної привабливості України

Очікування бізнесу, з точки зору поліпшення інвестиційного клімату, головним чином стосувалися ухвалення Податкового кодексу, але він не виправдав очікувань. Варто лише згадати які черги спостерігалися в податкових інспекціях всіх районів Києва при здачі звітності підприємствами. І це так звані очікувані зміни на краще, на спрощення системи звітності. Податковим кодексом було визначено автоматичне повернення ПДВ, проте, коли дійшло до справи, за всіма параметрами на таке автоматичне повернення могли розраховувати лише 24 компанії з 2 тисяч. Тобто замість спрощення знову ж таки отримали лише ускладнення. Також інвестори сподівалися, що відбудеться дегрегуляція підприємницької середовища, спрощення документації, усунення різноманітних платних послуг з боку комерційних структур, які осіли в державних інституціях. Але відповідні законопроекти не подаються в парламент і не ухвалюються. Крім того, чимало надій інвестори покладали на ухвалення закону про державні закупівлі, що було необхідним для зниження рівня корупції, стимулювання конкуренції у сфері державних закупівель. На жаль, перший імпульс, зроблений навесні минулого року, застриг в адміністративних коридорах влади. І система держзакупівель сьогодні далека від досконалості. Тобто реальний бізнес, чи то малий, чи то середній, не має змоги реально конкурувати за державне замовлення, що свідчить про абсолютну неефективність.

Міжнародний фонд Блейзера [4] прогнозує в 2011 році залучення інвестицій в обсязі 7 мільярдів доларів. Порівняно з обсягом прямих іноземних інвестицій минулого року це суттєве збільшення, але з іншого боку ця сума все ще менше, ніж була в

докризовий період. Однак, аналізуючи інвестиційний клімат, необхідно враховувати зміни, які відбулись в світовій економіці. Щодо світової економіки, експерти відзначають, що в 2011 році вона покаже істотне зростання, а основними центрами тяжіння як і раніше залишаться США, Китай, Корея, Індія та Бразилія. Проте, не слід забувати і про такі обставини, як конфлікт в арабських країнах, що спричинив за собою стрімке зростання цін на енергоносії, зокрема на нафту. Та друга обставина – ситуація в Японії – цунамі, землетруси, аварія на АЕС «Фукусіма». Японія – третя країна в світі за обсягами ВВП і один з найбільших власників цінних паперів США в світі. Те, що сталося в Японії, може вплинути на курсову політику країн і на стійкість всієї світової фінансової системи. Вже істотно почали знижуватися ціни на нафту, оскільки Японія закрила 35% своїх нафтопереробних підприємств, стали різко знижуватися ціни на акції уранових компаній і ціни на метал та ін.. тому складаючи прогнози щодо інвестиційного клімату необхідно обов'язково враховувати ці фактори, адже і арабські країни, і Японія є серйозними інвесторами. Обсяги прямих іноземних інвестицій, які вкладає Японія по всьому світу, становлять близько 100-130 млрд.дол. щорічно. Інша справа, що Україна та країни СНД майже нічого з них не отримують. Японські інвестиції в СНД і Україні в 2009 році склали близько 600 млн.дол., в 2010 році цифра відрізняється несуттєво [1]. Цілком передбачувано, що зараз почнеться відродження японської економіки, тому можлива (і скоріше за все так і буде) переорієнтація інвестицій, які йшли в країни з перехідною економікою, зокрема і в Україну. Всі ці кошти можуть або частково, або повністю бути переорієнтовані на відродження японської економіки.

За прогнозами експертів в 2011 році значна частина коштів як і раніше буде спрямована в банківський сектор. Проте, крім цього, в Україні існує можливість залучення коштів в кілька секторів, які можуть принести конкурентну перевагу. Зокрема, це сільське господарство та харчова промисловість, можливі також інвестиції в енергетичний сектор.

Для забезпечення зростання інвестицій в сільське господарство потрібні лише деякі кроки, адже сама по собі українська земля – найкраща в світі, є нашою найбільшою конкурентною перевагою. Передумовою створення сприятливого інвестиційного клімату є проведення земельної реформи. Сучасні, прозорі, цивілізовані земельні відносини мають сприяти ефективному господарюванню як для вітчизняних, так і закордонних інвесторів. Метою земельної реформи має бути ефективне використання землі, яке дасть змогу підвищити конкурентоздатність України на світових аграрних ринках, запровадження чіткого моніторингу за доцільністю використання сільськогосподарських угідь, жорстка протидія корупційним схемам в даний сфері та підготовка високопрофесійних кадрів. Для формування цивілізованого ринку земельних відносин Україні потрібно реалізувати дуже складний, але відповідальний блок завдань. Передусім, державна земельна політика має виходити з розуміння того, що земля – це не тільки важливий економічний ресурс, а й національне надбання, яке потребує захисту і постійного контролю за її станом. Зокрема, потрібно

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

прийняти декілька десятків законодавчих нормативних актів в контексті реалізації положень земельного кодексу, починаючи із закону про родючість землі, бо ні для кого не є секретом, що питома вага українського гумусу і чорноземі зменшується, що викликає загрозу втрати високого рівня родючості української землі, і завершуючи агроциклами, використанням сучасної аграрної науки з точки зору цільового використання землі і збереження її якісних характеристик.

Усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є удосконалення необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, забезпечення незмінності та гарантованості захисту прав і свобод інвестора. Нарощування інвестицій без структурних змін в економіці, без підпорядкування інвестиційної політики вирішенню стратегічних завдань економічної політики держави не буде доцільним з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Також необхідним і першочерговим завданням є створення умов для прискорення технологічної модернізації вітчизняного виробництва з метою підвищення його енергоефективності та конкурентоспроможності, адже енергомісткість українського ВВП одна із найбільших в світі. При цьому існує два класифікатори – американський і британський. Якщо розглядати за цими класифікаторами енергомісткість нашого ВВП, то один із них показує, що вона вище світового в 2-3 рази, а інший – в 4-5 разів.

З метою активізації інвестиційної діяльності підприємств Уряд спрямовує свої зусилля, зокрема, на створення нормативно-правової бази для заохочення вкладення довгострокових фінансових інвестицій; сприяння укладенню угод про розподіл продукції; формування системи інструментів розвитку інвестиційної діяльності підприємств та інвестиційного кредитування; заочення додаткових фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів.

Поштовхом до нарощування інвестицій повинно стати створення сприятливих умов для дії ринкових регуляторів, а саме – захист прав власності, розвиток системи ринків і ринкових інструментів, розвиток інформаційної інфраструктури ринку, тощо.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України – www.ukrstat.gov.ua
2. Офіційний сайт фондою біржі ПФТС – www.pfts.com
3. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації – www.eba.com.ua
4. Офіційний сайт Міжнародного фонду Блейзера – <http://newtbfs.sigmableyzer.com>

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЛАТЕНТНОГО ПОКАЗНИКА

У статті розглядається існуючі методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств та пропонується розглядати останню як латентний показник. Аналізуються переваги дослідження конкурентоспроможності на основі моделей структурних рівнянь з латентними змінними.

The article describes the various methods of assessing the competitiveness of the firm and propose to measure it as latent variable. The author propose to use Structural Equation Modeling for competitiveness measure as latent variable.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки, латентні показники, структурні рівняння з латентними змінними.

Keywords: competitiveness, Latent variables, Structural Equation Modeling.

У сучасних умовах господарювання важливим засобом забезпечення ефективності функціонування економіки є подальший розвиток конкурентних відносин, підвищення конкурентоспроможності національної продукції та її виробників. Це пов'язане, в першу чергу, зі вступом України до СОТ, оскільки з відкриттям кордонів імпортним товарам українські виробники відчули суттєвий конкурентний тиск з боку аналогічних зразків іноземного виробництва. Крім того, особливої значущості набувають питання конкурентоздатності підприємств на внутрішніх ринках, зокрема серед виробників продукції, яка історично займає значне місце українських споживачів.

В ринкових умовах висока конкурентоспроможність підприємства є запорукою отримання високого та стабільного прибутку. В зв'язку з цим перед будь-яким суб'єктом господарювання постійно встає проблема управління спроможністю нормально функціонувати в існуючому конкурентному середовищі. Одним із етапів цього процесу є оцінка конкурентоспроможності підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства сьогодні виступає важливим елементом забезпечення ефективного ведення діяльності та передумовою здобуття стійких конкурентних переваг у довготерміновій перспективі.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств процес оцінювання конкурентоспроможності перетворюється на самостійну ділянку аналітичної роботи, результати якої можна використовувати як інформаційну базу під час прийняття управлінських рішень з низки стратегічних питань, у процесі планування інноваційної та продуктової політики підприємства, а також під час формування механізму управління конкурентоспроможністю продукції, визначення її резервів та посилення конкурентних позицій в обраних стратегічних зонах бізнесу.

Питання та методи кількісної оцінки та аналізу конкурентоспроможності розглядали такі вчені, як І.Н. Герчикова, Л.Р. Ільясова, І.Г. Манцуров, Р.А. Фатхутдінов, О.Г. Янковий та ін.[2-6].

Аналіз ряду робіт дозволяє зазначити, що сьогодні у вітчизняній економічній науці відсутня загальноприйнята методологія оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

Існуючі підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства і розроблені відповідно них моделі, мають певні недоліки, до яких можна віднести: статичність моделей, складність використання, інформаційна обмеженість, не відповідність системному підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства [3].

Більшість існуючих в економічній теорії та на практиці методів оцінки конкурентоспроможності базуються на спрощений структурі економічного явища, що вивчається. Вони не враховують наявності частинних показників категорії, зазвичай реалізуючі одну з трьох спрощених схем:

- 1) «показник діяльності підприємства – первинні чинники»;
- 2) «показник діяльності підприємства – групові фактори»;
- 3) «показник діяльності підприємства – групові фактори – первинні чинники».

Застосовувані в процесі оцінювання вагові коефіцієнти окремих чинників знаходяться переважно експертним шляхом, що вносить певний суб'єктивізм в отримані в такий спосіб результати, які часто не мають реального економічного змісту. При цьому брак об'єктивності підсилюється довільним переліком головних групових та первинних факторів, що включаються до складу інтегрального показника окремими дослідниками.

Визнання більшістю авторів необхідності комплексної оцінки конкурентоспроможності як економічної категорії, як на рівні підприємств, так і макрорівні, переважно не втілилося у розумінні латентного характеру цього явищ зі всіма з цього наслідками, а привело до побудови безлічі різноманітних інтегральних показників з використанням підсумовування або визначення добутку групових чи первинних факторів.

Принциповим моментом є розуміння, що конкурентоспроможність являється латентною характеристикою (від лат. *latent* – прихований) у тому сенсі, що вона не може бути вимірюна за допомогою будь-якого єдиного показника, який з би з певною мірою достовірності розкривав її властивості [1]. Її слід розглядати як приховану характеристику стану підприємства, що, на відміну від інших категорій, не має прямих вимірювачів. [5, 8].

В той же час, світова наукова думка погоджується з тим, що конкурентоспроможність підприємства є показником латентним, тобто не маючим прямого виявлення, безпосередньо не спостережуваним [10]. Тому для його оцінки аналізують значну кількість інших (кількісно чи якісно виражених) параметрів. Однак варто відмітити, що вагомі фактори конкурентоспроможності також часто є латентними.

Про те, що основні фактори конкурентоспроможності не мають прямої оцінки, науковці вже згадували: «Фактори росту конкурентоспроможності, виходячи з найбільш розповсюдженого визначення, це прибуток, активна інноваційна діяльність,

якість і конкурентоздатність продукції, висока оплата праці й інше. З названих факторів активна інноваційна діяльність й якість також є латентними, які проявляються через інші показники.» [1].

Внаслідок латентного характеру показника, що досліджується, оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства являє собою складну багатофакторну задачу, яка зводиться до побудови і інтерпретації комплексного інтегрального показника, що синтезує ступінь ефективності різних сторін діяльності підприємства. Закордонний досвід у цій галузі ще недостатньо висвітлений в літературі.

Метою дослідження є обґрутування доцільності оцінювання конкурентоспроможності підприємств як латентного показника за допомогою відповідних сучасних статистичних методів.

На сьогоднішній день одним з найпотужніших методів дослідження латентних ознак є їх моделювання структурними рівняннями. Ця методологія має ще назву аналіз шляхів з латентними змінними.

Найчастіше припускається існування лінійних зв'язків між латентними ознаками, тому найбільш пошиrenoю моделлю у структурних рівняннях є так звана модель лінійних структурних зв'язків *LISREL* (англ. - *Linear Structural Relationships*).

Методологічну основу запропонованої методики оцінювання конкурентоспроможності діяльності підприємств мають складати існуючі багатовимірні статистичні методи – моделювання структурними рівняннями з латентними змінними.

Оцінювання і аналіз конкурентоспроможності підприємств здійснюється як процес моделювання зв'язків і перевіряння гіпотез щодо теоретичних конструктів – конкурентоспроможності підприємства та її факторів.

Моделювання структурними рівняннями є поєднанням двох статистичних методологій. Перша – концепція латентних категорій і факторного аналізу, що походить з психології, друга – системи одночасних рівнянь, що походить з економетрії.

Моделювання структурними рівняннями засновано на традиційних статистичних методах. Так, використовується математичний апарат кореляційного, дисперсійного і регресійного аналізу, постулюються причинні, переважно лінійні звязки, висуваються і за традиційними критеріями математичної статистики перевіряються статистичні гіпотези, висуваються припущення щодо виду розподілу даних і отриманих параметрів.

Поруч з тим, існує ряд важливих відмінностей, що дозволяють віднести моделювання структурними рівняннями до окремої методології досліджень в межах багатовимірного статистичного аналізу соціально-економічних процесів.

Як в моделі факторного аналізу, підхід *Lisrel* враховує помилки при моделюванні латентної категорії. Також, оскільки структурні рівняння по суті є економетричними, передбачаються помилки у структурній моделі, оскільки латентна категорія, яка припускається залежною, не може бути повністю пояснена впливом латентних категорій, що постулюється незалежними [9].

Це є перевагою підходу *Lisrel* порівняно з іншими статистичними методами, окрім багатовимірним регресійним аналізом.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Як зазначено у [9] головними перевагами, що надає досліднику методологія моделювання структурним рівняннами, порівняно із традиційними статистичними методами багатовимірного аналізу, є наступні:

- а) специфікація зв'язків між латентними змінними та їх вимірювальними ознаками;
- б) аналіз зв'язків (прямих і непрямих) між латентними змінними без зміщення оцінок параметрів, спричинених помилками вимірювання;
- в) одночасне конструктування структурної (теоретичної) та вимірювальної (спостережуваної) частин моделі.

Існує кілька причин до застосування моделювання структурними рівняннями при дослідженні конкурентоспроможності підприємства.

Перша полягає у використанню кількох спостережуваних ознак для об'єктивного відображення об'єкта дослідження. Використання незначної кількості ознак обмежує можливості по розумінню складних явищ та процесів, яким без сумніву, є конкурентоспроможність. Так, використання тільки парних коефіцієнтів кореляції обмежує можливості розкриття складної структури зв'язків між кількома ознаками.

Друга причина полягає у підвищенні надійності та валідності отриманих в результаті дослідження оцінок рівня явища. Помилки вимірювань є важливим питанням, але за традиційного підходу вони у статистичному аналізі даних, розглядаються окремо. На відміну, моделювання структурними рівняннями безпосередньо враховує помилки вимірювань як складову моделі в процесі моделювання.

Третя причина полягає у можливості моделювання структурними рівняннями зв'язків між латентними ознаками, наприклад, конкурентоспроможністю підприємства та іншими факторами, які в свою чергу доцільно розглядати як латентні змінні [1].

Моделі з латентними змінними на основі структурних рівнянь містять такі три складові:

- індикатори (часто називаються спостережуваними ознаками або вимірюваними ознаками);
- власне латентні ознаки (або конструкти, фактори);
- взаємозв'язки шляхів (причинно-наслідкові зв'язки, одно- або двосторонні кореляції).

У загальному випадку структурні рівняння подаються у матричній формі. Повна модель *LISREL* визначається наступними трьома рівняннями [7]:

1. Модель структурних рівнянь (модель зв'язків між латентними змінними):

$$\eta = B\eta + \Gamma\xi + \zeta,$$

де η — вектор залежних латентних змінних, ξ — вектор незалежних латентних змінних, B — матриця коефіцієнтів зв'язків між незалежними і залежними латентними змінними, Γ — матриця коефіцієнтів зв'язків між залежними латентними змінними, ζ — помилки моделі.

2. Вимірювальна модель для незалежних латентних змінних ξ , що пов'язує спостережувані атрибути X із відповідними екзогенними (nezалежними) латентними змінними:

$$X = \Lambda_x \xi + \delta,$$

де X — вектор спостережуваних ознак, Λ_x — матриця факторних навантажень, ξ — вектор незалежних латентних змінних, δ — помилки вимірювальної моделі.

3. Вимірювальна модель для залежних латентних змінних η , що пов'язує спостережувані атрибути Y із відповідними ендогенними (залежними) латентними змінними:

$$Y = \Lambda_y \eta + \varepsilon,$$

де Y — вектор спостережуваних ознак, Λ_y — матриця факторних навантажень, η — вектор залежних латентних змінних, ε — помилки вимірювальної моделі для залежної змінної.

Концептуальна схема моделі конкурентоспроможності підприємств як латентного показника наведена на рис. 1.

Як залежна латентна змінна виступає конкурентоспроможність підприємства, незалежні латентні змінні — фактори конкурентоспроможності. В свою чергу кожний фактор вимірюється через відповідні спостережувані ознаки — індикатори.

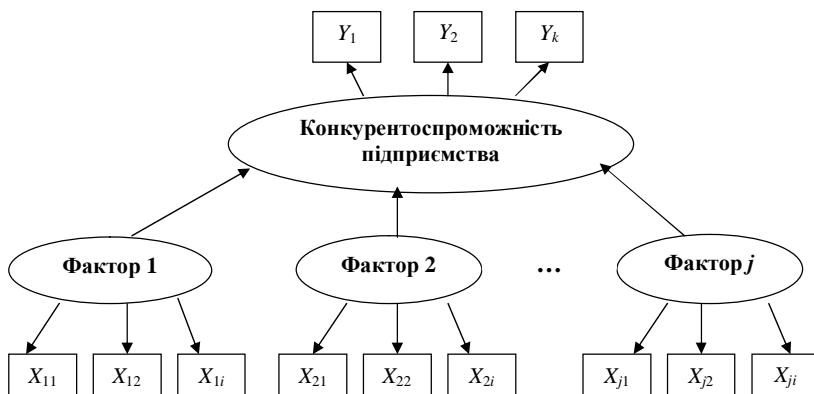


Рис. 1. Концептуальна схема моделі конкурентоспроможності підприємств як латентного показника.

Модель створюється для групи підприємств, що здійснюють діяльність певного виду, для якої як ознаки-індикатори факторів конкурентоспроможності виступають показники діяльності підприємств.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Відносно переліку ознак-індикаторів конкурентоспроможності чимало сказано багатьма авторами, починаючи з М. Портера [4], і тут розбіжності виникають тільки з приводу більшої чи меншої їхньої деталізації.

Що стосується положення, пов'язаного з наявністю відповідної інформації про змінні, які характеризують фактори, доцільно включати в перелік X_1, X_2, \dots, X_j тільки ті техніко-економічні, технологічні, фінансові та інші показники підприємств, дані за якими можна отримати з публічної звітності. Немає сенсу розраховувати на отримання внутрішньої інформації, яка зазвичай представляється керівництвом підприємств комерційною таємницею.

Отримання моделі на практиці означає обчислення числових значень її параметрів. Загальна ідея оцінювання параметрів лінійних структурних рівнянь з не спостережуваними ознаками полягає в тому, щоб на основі відомих параметрів знайти оцінки невідомих величин, тобто на основі відомих коваріацій і взаємозв'язків між ознаками-індикаторами оцінити невідомі параметри моделі. Існує кілька методів оцінювання параметрів моделей з латентними ознаками. Найпоширенішим є метод найбільшої подібності та узагальнений метод найменших квадратів. Вони дозволяють одночасно отримати оцінки зв'язків як між спостережуваними змінними і латентними ознаками, так і між останніми. Оцінки параметрів моделі визначаються у такій способі, щоб мінімізувати розбіжність між ідеальною і визначеною за даними коваріаційними матрицями зв'язків між змінними, включеними до моделі.

Відповідне програмне забезпечення [10] дозволяє впровадити використання даної методології у практичній діяльності науковців, зосередитись не на обчислюванні, а на тлумаченні отриманих результатів і теоретичній побудові моделей.

На основі зв'язків між спостережуваними змінними і латентними ознаками можна обчислити значення останніх. Отримані оцінки розраховуються як середня зважена з значень спостережуваних ознак-індикаторів із вагами. На відміну від ваг, наданих експериментальним чи іншим шляхом, значення вагових коефіцієнтів визначаються за даними ознак-індикаторів і мають об'єктивний характер.

Оцінки коефіцієнтів зв'язків між латентними змінними дозволяють визначити фактори, істотні для формування конкурентоспроможності підприємства, дослідити їх вплив.

Після отримання оцінок коефіцієнтів моделі потрібно перевірити адекватність пропонованої структури зв'язків реальним даним. З цією метою використовується ряд показників [9]. Якщо модель, яка пропонується, незадовільно підтверджує теоретичні положення, покладені в її основу, потрібно здійснити моделювання на основі інших, альтернативних моделей.

Запропоновано здійснювати оцінювання конкурентоспроможності підприємств як латентного показника на основі використання багатовимірних статистичних методів моделювання структурними рівняннями з латентними ознаками. Досліджено властивості моделювання структурними рівняннями, наведено переваги порівняно з

іншими методами багатовимірного аналізу. Встановлено, що методи моделювання структурними рівняннями дозволяють вирішувати наступні завдання:

- створювати достатньо складні моделі конкурентоспроможності як економічної категорії і здійснювати їх верифікацію, що дозволяє практично підтвердити теоретичні положення, покладені в основу моделей;
- отримувати як інтегральні оцінки конкурентоспроможності підприємства, так і оцінки її окремих складових, як латентних показників, що дозволяє вирішувати різноманітні завдання управління підприємством.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на побудову моделей конкурентоспроможності конкретних підприємств за пропонованою методологічною основою із врахуванням їх галузевих особливостей.

Література:

1. Дубенко Е. А. Латентность показателя конкурентоспособности предприятия // Международная научно-практическая конференция "Актуальные проблемы современных наук: теория и практика" (01.06.05г. - 08.06.05г.) Режим доступу: <http://rusnauka.com/>
2. Магомедов Т.Х., Магомедова П.Х. Статистическая модель оценки конкурентоспособности промышленного предприятия (на примере республики Дагестан) [Электронный ресурс]. — Режим доступу: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/18406.html>.
3. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни / І. Г. Манцуров. — К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2006. — 388 с.
4. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: / М.Е. Портер [Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський.] – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Смирнов С. М. Теоретичні та методичні основи оцінки конкурентоспроможності підприємства / С. М. Смирнов // Вісник ХНУ. Економічні науки. — 2009. — Т. 2, № 4. — С. 130-135
6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [учебное пособие] / Фатхутдинов Р. А. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
7. Чорний А. Ю. Вітчизняний досвід моделювання латентних економічних категорій: індекс задоволеності споживачів [Текст] / А. Ю. Чорний. — // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 8. — С. 273-278.
8. Янковой О.Г. Статистична оцінка латентних економічних ознак / О. Г. Янковой // Теорія і методологія статистичного аналізу: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю Пасхавера Й. С. — К. : КНЕУ, 2006. — С. 327-335.
9. Steenkamp J.B.E.M., van Trijp, H.C.M. The use of lisrel in validating marketing constructs. — International Journal of Research in Marketing. — 1991. — № 8(4) — р. 283-299.
10. LISREL 8.8 [Computer program / Windows]. — Режим доступу : <http://www.ssicentral.com/lisrel/downloads.html> (27 лютого 2011).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ЯК ПОХІДНА ВІД ТЕМПІВ ІІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ

В статті аналізується динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну. Запропоновано алгоритм розрахунку короткострокових часових рядів інвестиційної динаміки України, який дає більш точні прогнозні значення. Проаналізовано конкурентоспроможність України у взаємозв'язку динаміки її рівня із динамікою інвестиційного притоку в країну.

The dynamics of foreign direct investment in Ukraine is analyzed in the paper. The algorithm for calculating the short-term time series of investment dynamics in Ukraine is proposed, which gives more accurate predicted values. The competitiveness of Ukraine is analyzed in the co-relationship of its dynamics with the dynamics of investment inflows into the country.

Ключові слова: конкурентоспроможність, прогноз, динаміка, прямі іноземні інвестиції.

Keywords: competitiveness, forecast, dynamics, foreign direct investment.

За думкою багатьох економістів прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є кatalізатором економічного розвитку країни. В усьому світі уряди притримуються курсів, що спрямовані на залучення ПІІ. Вони мотивують свої рішення існуванням надлишкових ефектів (spillovers), які ПІІ здатні здійснити на вітчизняні компанії. Однак, у науковій літературі досі не має надійних доказів цих ефектів, лише опосередковані.

У даний статті, *по-перше*, проводиться дослідження динаміки прямого іноземного інвестування та прогноз її подальших трендів; *по-друге*, аналізується, чи є відгук конкурентоспроможності країни на зміни в інвестиційній динаміці.

Загальна інвестиційна картина в Україні загалом вже протягом десятиріччя відзначається зростанням обсягів накопичень ПІІ (рис. 1), хоча і відбувся спричинений світовою економічною кризою спад у 2008 році.

Однак, незважаючи на видиму однозначність тенденцій у обсягах інвестування розробка прогнозів високої точності цього показника досі є складним завданням [2-3]. В умовах постійних політичних, економічних, соціальних змін, які значно посилилися останніми роками в Україні та в світі, ускладнюється характеристика тенденцій розвитку соціально-економічних явищ, виникає певна неспівставність рівнів динамічних рядів, проблематичною стає екстраполяція рядів. До чинників, що ускладнюють характеристику тенденцій, можна віднести, наприклад, покращення економічної та інвестиційної ситуації з 2002р., вагомий стрибок у рості ВВП 2004р., зміна правлячих курсів, світова економічна криза та інше.

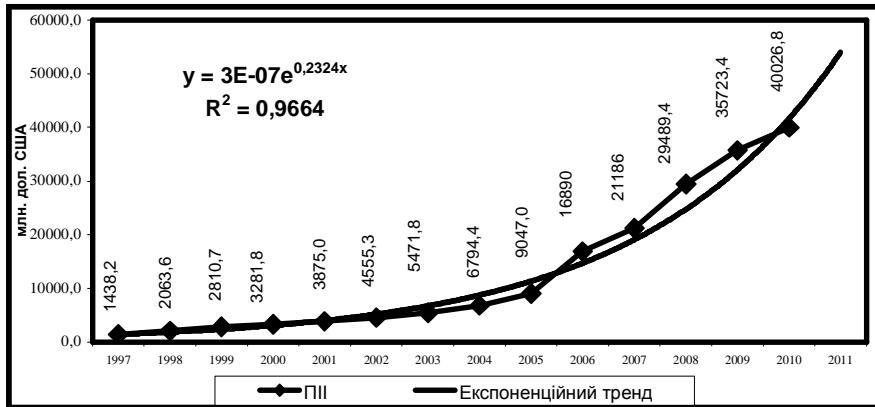


Рис. 1. Накопичений обсяг ПІІ в Україні за 1997-2011 рр. [1] та його експоненційний тренд

Якщо вдатися до очевидного із виду лінії динаміки показника надходжень ПІІ в Україну (рис. 1) методу екстраполяції рядів динаміки, який оснований на тому, що тенденція розвитку рядів динаміки зберігає свою силу і напрямок дії протягом всього прогнозованого періоду [4], то ми значно стикнемося із проблемою точності такого прогнозу. Загалом, ступінь точності методу екстраполяції при прогнозуванні є оберненою величиною до тривалості періоду, на який складається прогноз. В ньому не враховуються якісні зсуви, що можуть виникнути в періоді, на який прогнозуємо, і, крім того, термін передбачення прогнозів за методом екстраполяції обмежується точністю наявної інформації. Через накопичення похибок у вихідних даних розрахунок на більш віддалену перспективу втрачає сенс. Як правило, метод екстраполяції дозволяє визначити прогноз з достатнім ступенем точності на 3-5 років вперед. Але вже у прогнозі на 1 рік вперед – на 01.01.2011 - за таким методом прогнозування, при збереженні тенденції інвестиційного процесу, ми отримаємо, що обсяг ПІІ на початок 2011р. зросте до рівня 55 млн. дол. США, хоча вже за даними Держкомстату [1] від 18.02.2011 відомо, що цей показник майже не змінився в порівнянні із 2010 роком, залишившись на рівні - 44708 млн. дол. США (рис.1). Отже, якісні зміни і зсуви мають бути враховані при розробці точного прогнозу у інвестиційній динаміці.

В умовах постійних політичних, економічних, соціальних змін, які значно посилилися останніми роками в Україні, ускладнюється характеристика тенденцій розвитку явищ, виникає певна неспівставність рівнів динамічних рядів, проблематичною стає екстраполяція їх рівнів. Наприклад, покращення економічної та інвестиційної ситуації з 2002р., вагомий стрибок у рості ВВП 2004р., зміна правлячого курсу на протязі 2005-2006рр. та інше викликають необхідність аналізу інвестиційних потоків як 3-х різних за економічними передумовами часових рядів: до 2003р., за

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

період 2003-2006рр. та за період 2007-2010 рр. (враховуючи те, що дані беруться на початок року). Тобто, на наш погляд, потрібно проводити аналіз коротких динамічних рядів з невеликим числом рівнів, порядку 3-х-5-ти. Але тоді зовсім непридатними для отримання уявлення про вигляд кривої аналітичного вирівнювання виявляються класичні методи механічного згладжування. По-перше, перехід від фактичних рівнів до ковзних середніх скорочує і без того короткий ряд принаймні на 2 рівня. По-друге, заміна вихідних рівнів ковзним середнім виправдана у випадку залежності змін кожного рівня не тільки від змін сусідніх попередніх рівнів, але й від наступних, що не підходить для короткострокових рядів. Враховуючи ці незручності, ми зробили спробу пристосувати методи механічного згладжування для отримання реалістичніших прогнозів інвестиційних надходжень в Україну, тобто:

- зберегти вихідну кількість рівнів ряду;
- врахувати залежності зміни кожного емпіричного рівня ряду динаміки від змін всіх попередніх, але не наступних рівнів.

Будемо використовувати деяко змінений алгоритм механічного згладжування для прогнозування рівнів коротких часових рядів. У якості оцінок ступеню зміни наступних рівнів у порівнянні з попередніми будемо брати такі 3 розраховані величини:

- 1) середні абсолютні приrostи – у випадку зміни рівнів подібно до лінійного тренду. У загальному випадку поточний середній абсолютний приrost $\bar{\Delta}_{jj+1}$ ($j=1, n-1$) обраховується за наступною формулою:

$$\bar{\Delta}_{j j+1} = (\bar{\Delta}_{1 j+1} + \bar{\Delta}_{2 j+1} + \dots + \bar{\Delta}_{j-1 j+1} + \Delta_{j j+1}) \frac{1}{j}, \text{де у загальному випадку згладжені та прогнозовані рівні будуть розраховуватися наступним чином:}$$

$$\tilde{y}_k = \bar{y};$$

$$\tilde{y}_{k+1} = \tilde{y}_k + \bar{\Delta}_{kk+1};$$

$$\tilde{y}_{k+2} = \tilde{y}_{k+1} + \bar{\Delta}_{k+1 k+2};$$

$$\tilde{y}_{k-1} = \tilde{y}_k - \bar{\Delta}_{k-1 k};$$

$$\tilde{y}_{k-2} = \tilde{y}_{k-1} - \bar{\Delta}_{k-2 k-1};$$

$$\tilde{y}_1 = \tilde{y}_2 - \bar{\Delta}_{12};$$

$$\tilde{y}_n = \tilde{y}_{n-1} + \bar{\Delta}_{n-2 n};$$

$$\tilde{y}_{n+1} = \tilde{y}_n + \bar{\Delta}_{n-1 n} \text{ і т.д.}$$

- 2) середні темпи росту – коли зміни рівнів близькі до експоненційного тренду. У загальному випадку поточний середній темп росту $\bar{T}^{j+1}/_j$ пропонуємо розраховувати за наступною формулою:

$$\bar{T}^{j+1}/_j = (\bar{T}^{j+1}/_1 \cdot \bar{T}^{j+1}/_2 \cdot \dots \cdot \bar{T}^{j+1}/_{j-1} \cdot T^{j+1}/_j)^{1/j}, \text{де}$$

у загальному випадку згладжені та прогнозовані рівні будемо визначати наступним чином:

$$\tilde{y}_k = \bar{y};$$

$$\begin{aligned}\tilde{y}_{k+1} &= \tilde{y}_k \cdot \bar{T}_{\frac{k}{k}}^{k+1}; \\ \tilde{y}_{k+2} &= \tilde{y}_{k+1} \cdot \bar{T}_{\frac{k+2}{k+1}}^{k+2}; \\ \tilde{y}_{k-1} &= \tilde{y}_k / \bar{T}_{\frac{k}{k-1}}^k; \\ \tilde{y}_{k-2} &= \tilde{y}_{k-1} / \bar{T}_{\frac{k-2}{k-2}}^{k-1}; \\ \tilde{y}_1 &= \tilde{y}_2 / \bar{T}_{\frac{2}{1}}^2; \\ \tilde{y}_n &= \tilde{y}_{n-1} \cdot \bar{T}_{\frac{n-1}{n-2}}^{n-1}; \\ \tilde{y}_{n+1} &= \tilde{y}_n \cdot \bar{T}_{\frac{n}{n-1}}^n \text{ і т.д.}\end{aligned}$$

3) середні темпи приросту – у інших ситуаціях. У загальному випадку поточний вирівняний середній темп приросту $\bar{T}_{j+1,j}$ обраховується наступним чином:

$$\bar{T}_{j+1,j} = (\tilde{T}_{j+1,j} + \tilde{T}_{j+1,j+1} + \dots + \tilde{T}_{j+1,j-1} + T_{j+1,j}) \frac{1}{j}, \text{ де у загальному випадку згладжені та}$$

прогнозовані рівні можуть бути розраховані наступним чином:

$$\begin{aligned}\tilde{y}_k &= \bar{y}; \\ \tilde{y}_{k+1} &= \tilde{y}_k \cdot (\bar{T}_{\frac{k}{k}}^{k+1} + 1); \\ \tilde{y}_{k+2} &= \tilde{y}_{k+1} \cdot (\bar{T}_{\frac{k+2}{k+1}}^{k+2} + 1); \\ \tilde{y}_{k-1} &= \tilde{y}_k / (\bar{T}_{\frac{k}{k-1}}^k + 1); \\ \tilde{y}_{k-2} &= \tilde{y}_{k-1} / (\bar{T}_{\frac{k-2}{k-2}}^{k-1} + 1); \\ \tilde{y}_1 &= \tilde{y}_2 / (\bar{T}_{\frac{2}{1}}^2 + 1); \\ \tilde{y}_n &= \tilde{y}_{n-1} \cdot (\bar{T}_{\frac{n-1}{n-2}}^{n-1} + 1); \\ \tilde{y}_{n+1} &= \tilde{y}_n \cdot (\bar{T}_{\frac{n}{n-1}}^n + 1) \text{ і т.д.}\end{aligned}$$

Розглянемо усі три вище зазначені варіанти оцінок для вибору найбільш оптимального, враховуючи наявні статистичні реалії. Розрахунок згладжених рівнів проводився від середньої арифметичної вихідних рівнів, поставленої у відповідність до найближчого фактичного рівня в середині динамічного ряду. Реалізація вказаного вище алгоритму розрахунків наведена у табл. 1., де представлені фактичні, згладжені та прогнозовані рівні динамічного ряду об'ємів накопичених надходжень ПII за трьома варіантами згладжування.

Як видно з таблиці 1, усі три методи згладжування цього короткострокового ряду дали близькі одне до одного поточні результати, але великою різницею за прогнозованим числом. Виявлено, що якщо для першого періоду (2003-2007 рр.) чітко простежується, що результати третього варіанту зайняли в основному проміжне положення між результатами першого та другого варіантів, то для другого періоду це зовсім не простежується.

Таблиця 1. Фактичні, згладжені та прогнозовані об'єми накопичених надходжень ПІІ в Україну, млн. дол. США

Рівні ряду	Фактичні	Згладжені:	y_5 (2007 прогноз)	
за абсолютними приростами	5970,7 7403,7 9550,8 14612,7 22357,4 18486,5 25696,3 31606,4 36347,4 41799,7	5879,6 7290,7 9550,8 15663,3 25687,8 18190,7 25285,1 31606,4 37295,6 44008,7	5471,8 6794,4 9047,0 16890 20682 16551,7 24855,1 31606,4 36890,5 42174,7	y_1 (2003) y_2 (2004) y_3 (2005) y_4 (2006) ... y_5 (2007 прогноз)
за темпами росту				
за темпами приросту				

Такий результат ще більше має впевнити дослідників у вірності запропонованого нами підходу до прогнозування інвестиційної динаміки, через її трендову нестабільність. Наочно це проілюстровано на рис. 2, 3.

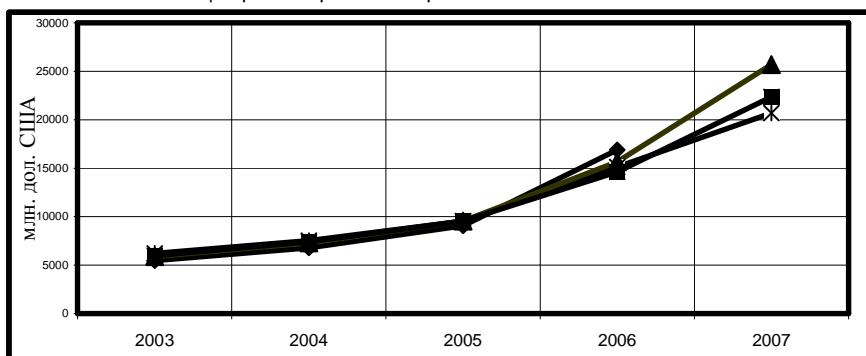


Рис. 2. Фактичні, згладжені та прогнозовані рівні надходжень ПІІ в Україну за період 2003-2007 рр. (♦ - фактичні рівні; згладжені рівні: * - за абсолютними приростами, ▲ - за темпами росту, ■ - за темпами приросту)

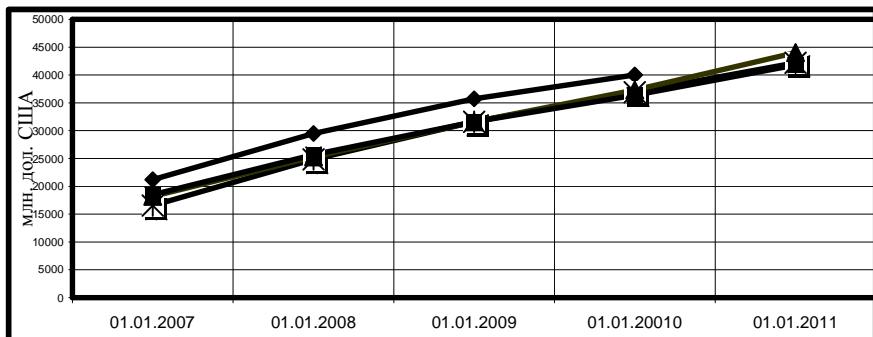


Рис. 3. Фактичні, згладжені та прогнозовані рівні надходжень ПІІ в Україну за період 2007 – 2011 рр. (♦ - фактичні рівні; згладжені рівні: * - за абсолютними приростами, ▲ - за темпами росту, ■ - за темпами приrostу)

За нашими розрахунками можна стверджувати, що при оптимістичному прогнозі збереження заданих темпів росту інвестиційних надходжень в Україну на початок 2011р. накопичені об'єми можуть скласти біля 44008 млн. дол. США, а при збереженні заданих у попередні декілька років абсолютних приrostів та темпів приросту інвестиційних надходжень накопичений розмір ПІІ на початок 2011р. буде складати десь 41-42 млрд. дол. США.

На сьогодні, за наявними статистичними даними вже можна впевнено вказати, що ці варіанти згладжування коротких часових рядів дають кращі точкові прогнози, аніж прогноз за методом експоненціального згладжування (рис. 1).

Наступним кроком нашого дослідження було простежити, чи є певна синергія у динаміки надходження ПІІ в України та її рівня конкурентоспроможності.

Починаючи з 1989 р. Центр світової конкурентоспроможності складає Щорічний рейтинг конкурентоспроможності країн світу. Україна вперше була включена до рейтингу в 2007 р. завдяки партнерству IMD-Lausanne з МІМ-Київ, який надає національну статистику та проводить опитування представників бізнесу. Рейтинг ґрунтуються на понад 320 показниках, які розподіляються на чотири основні групи: «Макроекономічні показники»; «Ефективність влади»; «Ефективність бізнесу»; «Інфраструктура». Дві третини показників, на підставі яких складається рейтинг, становлять національна статистика та статистичні дані, акумульовані міжнародними дослідницькими організаціями, за попередній рік. Одна третина показників – це результати опитування представників бізнесу з різних регіонів країни та з різних галузей економіки.

Саме цими результатами щорічного рейтингу конкурентоспроможності країн, який складає Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD), ми й скористалися в нашому дослідженні при розгляді рівня конкурентоспроможності України.

На жаль, протягом останніх чотирьох років динаміка позицій України впевнено погіршується:

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- 2007 р. - 46 місце з-поміж 55 країн, які були включені до рейтингу,
- 2008 р. - 54 місце з-поміж 55 країн,
- 2009 р. - 56 місце з-поміж 57 країн;
- 2010 р. - 57 місце з-поміж 57 країн.

Найбільше падіння 2010 року у порівнянні з минулим роком відбулося за показниками зростання ВВП на душу населення, обсягу реального ВВП, обсягу інвестицій (як зарубіжних в Україну, так і українських за кордон), обсягу державного боргу, дефіциту бюджету, обсягу експорту, рівня безробіття тощо. Передумовами погіршення позицій країни експерти вбачають проблеми з інфляцією, ризик політичної нестабільності, а також недостатньо ефективну політику НБУ, низький кредитний рейтинг країни та інші.

Але це не єдиний рейтинг, за яким результати України виглядають невтішними. Так, Україна зайняла 89-е місце проти торішнього 82-го у світовому рейтингу конкурентоспроможності країн, який розраховується Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) (Global Competitiveness Report) за 2010-2011 рр. І це все при тому, що тенденція за останні роки за цими рейтингом була вже не настільки приголомшливо поганою:

- 2003 – 88 місце із 103 країн, які було взято до рейтингування;
- 2004 – 86 місце із 104 країн;
- 2005 – 84 (68) місце із 117 країн;
- 2006 – 78 місце із 117 країн;
- 2007 – 71 місце із 133 країн;
- 2008 – 72 місце із 133 країн;
- 2009 – 82 місце із 133 країн;
- 2010 – 89 місце із 134 країн.

Результати проведеного нами кореляційного аналізу взаємозв'язку між обсягами надходжень ПІІ у аналізований період і місцем (відповідним до кількості країн) у рейтингах конкурентоспроможності показують, що тіснота взаємозв'язку змін динамік цих двох показників є на рівні 0,68. Це більше, ніж середній рівень 0,5, і вказує на наявність прямо пропорційного зв'язку. Тобто, зростання надходжень ПІІ вносить позитивний вклад у підвищення конкурентоспроможності країни, але все ж залишається не 100% визначаючим фактором.

Ми спробували співставити динаміки інвестування та конкурентоспроможності в одній метричній площині (рис. 4). Виявилося, що загалом конкурентоспроможність розвивається як похідна від інвестиційної активності, але із певним згладжуванням тренду.

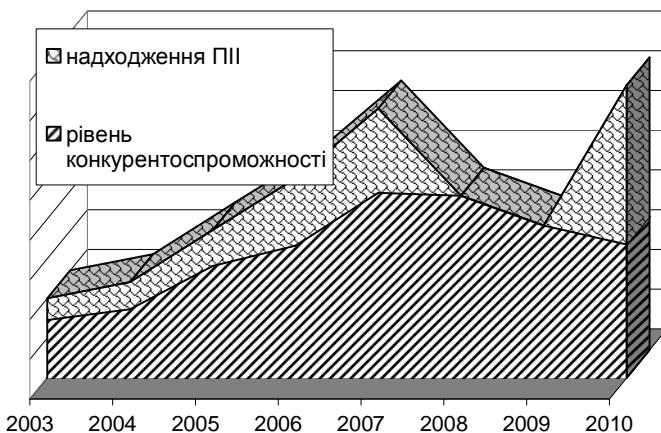


Рис. 4. Співставлення інвестиційної динаміки та динаміки рівня конкурентоспроможності України на універсальній метричній шкалі.

Зазначимо, що навіть у країнах, що мають наймогутніший економічний потенціал, існують розвинені і дуже жорсткі системи контролю за інвестиційними потоками з метою запобігання втрати контролю над економікою і відповідно усунення загрози національний безпеці. Запропонований нами доступний, але ефективний механізм прогнозування майбутніх інвестиційних надходжень дає можливість уряду країни адекватно реагувати на зміни у інвестиційній динаміці з метою запобігання втрати конкурентного рівня країни на міжнародному економічному просторі, для забезпечення належного рівня національної безпеки загалом.

Література:

1. Офіційний Інтернет – сайт: Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. *Іноземні інвестиції в Україні* / [Гайдуцький П.І., Баліцька В.В., Суярко С.М. та ін.] – К.: Редакційно-видавничє відділення УкрНТЕI, 2004. – 248 с.
3. Носова О.В. Иностранные инвестиции в транзитивной экономике Украины / Носова О.В. – Х.: Основа, 2001. – 232 с.
4. Андерсон Т. Статистический анализ временных рядов / Т. Андресон. - М.: «Мир», 1976. - 758 с.

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЗАХІДНОГО РЕГІОNU УКРАЇНИ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті висвітлено історичні передумови функціонування сучасного банківського сектору Західного регіону України та визначено тенденції його розвитку на початку ХХІ ст.

In the article, historical aspect functions banking sector Western region of Ukraine are interpreted, and the tendentious of development beginning of the 21th century.

Ключові слова: банківський сектор регіону, регіональний банк, капітал банку.

Keywords: banking sector region, regional bank, capital bank.

На розвиток національних економічних систем важливий вплив має і банківський сектор, у тому числі на регіональному рівні. В останні роки, як відзначають економісти, зростає роль регіональних банківських систем у заоченні та розподілі грошових ресурсів різноманітних економічних суб'єктів. Тому сучасний стан банківської системи і економіки України вимагає вивчення питань діяльності банків на регіональних фінансових ринках щодо заочення ресурсів. Дослідження, які сьогодні здійснюються в рамках економічної теорії практики функціонування банків у кредитній системі, повинні спрямовуватися на визначення інструментів і механізмів ефективного формування як власного капіталу, так і заочених і запозичених коштів.

Проблеми банківського сектору регіону висвітлені у працях українських вчених М.Долішнього, О.Другова, Я.Грудзевича, М.Могильницької, О.Шиндер та російських науковців С.Євсєєнка, С.Калугіна, Д.Яруліної. Діяльність банківських установ Західного регіону України досліджують М.Могильницька [8], Я.Грудзевич [5], Н.Корецька [7], В.Рисіна [10]. Історичний аспект становлення і розвитку кредитної системи Західної України показано у працях З.Комаринської [5, 6], Я.Грудзевича [5], Т.Нікитюк [9], О.Вербова [4], О.Бурунової [1, 2, 3].

Метою статті є висвітлення історичних передумов банківського сектору Західної України та виявлення сучасних тенденцій у роботі банків – юридичних осіб досліджуваного регіону.

Банківський сектор кредитної системи ринкового типу на теренах Західної України почав формуватися у складі Австро-Угорської та Російської імперії у другій половині XIX – на початку ХХ ст., хоча перші банківські установи виникли у Східній Галичині у другій половині XVIII ст. [6, 58]. Мережа банківських установ Східної Галичини, Закарпаття та Волині була розгалуженою: філії іноземних банків, кооперативні, земельні та іпотечні банки. Найбільша їх кількість була зосереджена у Львові. Розвиток українського підприємництва в умовах іноземного поневолення підтримували кооперативний банк „Дністер“ (1895), Центральний кооперативний банк (1898), Земельний іпотечний банк (1910) [6, 60].

Упродовж 1920-30-х років банківські установи Східної Галичини та Волині входили до кредитної системи Другої Речі Посполитої, інституційна структура якої, згідно польського законодавства, включала банківську і небанківську частину. Банківська частина кредитної системи західноукраїнських земель була представлена відділеннями державних банків, зокрема Польського банку, Державного земельного банку, Банку господарства крайового, кооперативними банками та Земельним іпотечним банком. Дослідження розвитку кредитної системи Західної України показали нерівномірність розташування регіональних банківських установ у Львівському, Тернопільському, Станіславському та Волинському воєводствах. Необхідно зазначити, що банківський сектор Львівського воєводства у міжвоєнний період характеризувався значною чисельністю банківських установ, які відрізнялися за національною принадливістю, формою власності, розмірами власного і залученого капіталів, а банківський сектор Тернопільського, Станіславського і Волинського воєводств – невеликою чисельністю регіональних банків. 1939 року радянська влада у Західній Україні ліквідувала усі банківські установи.

На початку 1990-х років в Україні розпочинають свою діяльність комерційні банківські установи. Станом на 1 січня 2011 року на території Західної України працювало 8 банків – юридичних осіб. Вони нерівномірно розташовані між областями регіону: Львівська область – 4, Волинська – 2, Закарпатська – 1, Івано-Франківська – 1. У Рівненській, Тернопільській та Чернівецькій областях відсутні материнські банки. Установи банків, що функціонують у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській та Львівській областях, мають розгалужену мережу територіально відокремлених безбалансових відділень і в інших областях України. Порівняльний аналіз діяльності регіональних банківських установ доцільно розпочати із розгляду рейтингу банків краю в банківській системі держави за даними Національного банку України впродовж 2004-2010 років (табл. 1).

Дані табл. 1 показують, що за класифікацією Національного банку України жоден із регіональних банків Західної України не входить до I групи банків (найбільших). Високі позиції серед усіх банків упродовж аналізованого періоду займав ПАТ „Кредобанк“ (Львів). До фінансової кризи 2008 року ПАТ „Західінкомбанк“ (Луцьк) та СКБ „Дністер“ (Львів) входили до III групи банків. Найбільша частка регіональних банків (66,7%) входили до IV групи банків (найменших). Такі банки, як ПАТ „Комінвестбанк“ (Ужгород), ПАТ „Плюс банк“ (Івано-Франківськ) та ПАТ „Львів“ у рейтингу НБУ постійно знаходилися у IV групі. З приходом 2007 року іноземних інвесторів на вітчизняний ринок банківських послуг фінансове становище кількох банків покращилося. Суттєво підвищився рейтинг банку з іноземним капіталом ПАТ „Унікредит банк“ (Луцьк), який є лідером серед банківських установ семи областей Західної України. Також упродовж 2009-2010 років покращився рейтинг Фольксбанку, Комінвестбанку, Плюс банку, Оксі банку, банку „Львів“. Поряд із позитивними тенденціями у розвитку банківської системи Західного регіону України були і негативні.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Остання світова фінансова криза призвела до погіршення роботи Західіномбанку та ліквідації 2010 року СКБ „Дністер”.

Таблиця 1. Рейтинг банків Західного регіону України (на початок періоду)*

Банки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Група і місце							
УнікредитБанк (Луцьк)	127 (4)	144 (4)	104 (4)	78 (4)	23 (2)	23 (2)	23 (2)	23 (2)
Кредобанк (Львів)	18 (2)	23 (2)	25 (2)	25 (2)	29 (2)	29 (2)	33 (2)	37 (2)
Фольксбанк (Львів)	64 (4)	62 (4)	59 (4)	64 (4)	58 (3)	48 (3)	47 (3)	50 (3)
Західіномбанк (Луцьк)	50 (3)	46 (3)	48 (3)	54 (3)	65 (3)	72 (4)	97 (4)	97 (4)
Комінвестбанк (Ужгород)	111 (4)	114 (4)	116 (4)	125 (4)	126 (4)	125 (4)	109 (4)	101 (4)
Плюс банк (Івано-Франківськ)	101 (4)	97 (4)	109 (4)	120 (4)	124 (4)	113 (4)	121 (4)	103 (4)
Львів (Львів)	119 (4)	126 (4)	141 (4)	140 (4)	104 (4)	99 (4)	102 (4)	108 (4)
Оксі банк (Львів)	-	-	-	-	-	168 (4)	153 (4)	148 (4)
СКБ „Дністер” (Львів)**	57 (3)	50 (3)	51 (3)	59 (3)	68 (3)	69 (4)	150 (4)	-
Універсал банк (Львів)***	67 (4)	71 (4)	76 (4)	73 (4)	39 (3)			
По регіону	9	9	9	9	9	9	9	8
По системі	157	160	163	169	173	182	180	175

*Складено за даними Національного банку України.

** СКБ „Дністер” ліквідований 2010 року.

***Перешов на облік до ДПІ Оболонського району м.Києва.

Стабільність і надійність банківської системи значною мірою залежить від рівня капіталу, тому одним із пріоритетних напрямів банківської діяльності є збільшення обсягу капіталу та поліпшення його якості з метою нейтралізації негативних наслідків банківських ризиків і забезпечення захисту інтересів вкладників. На рис. 1 продемонстрована динаміка капіталу регіональних банків Західної України.

Як видно з рис.1, упродовж 2003-2008 років капітал банків Західної України зрос з 2 036 075 тис. грн. у 2003-ому до 24 789 252 тис. грн. у 2008 році, тобто на 22 753 177 тис. грн. Зростання банківського капіталу установ регіону відбувалося за рахунок збільшення власного капіталу на 2 130 51 тис. грн. і зобов'язань – на 20 721 704 тис. грн. Фінансова криза 2008-2009 років призвела до зменшення 2009-2010 років капіталу регіональних банків Західних областей України на 5 548 494 тис. грн., причому власного – на 46 322 тис. грн., зобов'язань – на 5 500 101 тис. грн. Якщо проаналізувати показники обсягу капіталу, власного капіталу та зобов'язань

банківської системи України у досліджуваний період, то можна зробити висновок, що для неї були характерні аналогічні тенденції.

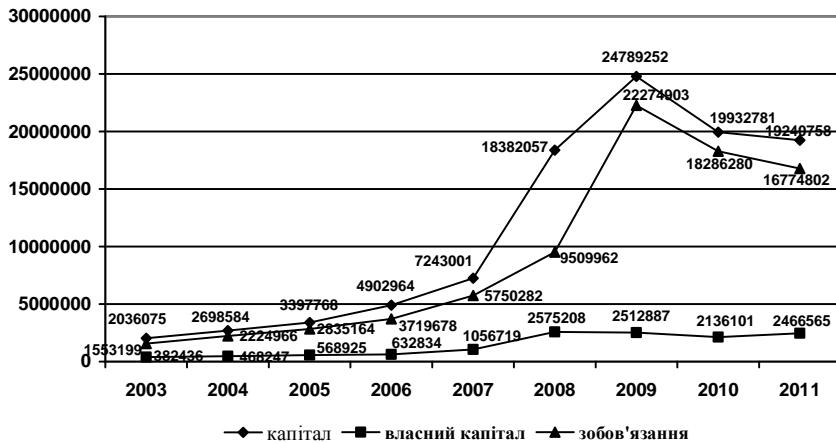


Рис.1. Динаміка обсягів капіталу, власного капіталу і зобов'язань банків Західного регіону України

Доцільно розглянути показник темпу зростання капіталу в розрізі банків Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей (табл.2).

З даних табл. 2 видно, що для банківської системи Західного регіону України характерні ті ж самі тенденції, що і для вітчизняної банківської системи. Упродовж аналізованого періоду найвищий темп зростання капіталу у регіональній банківській системі спостерігався 2006-2007 років у зв'язку зі значним його ростом в усіх банках Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей. У 2006 році значно збільшився темп зростання капіталу в Кредобанку (Львів), банку „Львів“ (Львів), а у 2007-му – в Фольксбанку (Львів), банку „Львів“ (Львів), Універсал банку (Львів), Унікредит банк (Луцьк). До світової фінансової кризи 2008 року високі темпи зростання капіталу спостерігалися у регіональних банках Львова. Упродовж 2009-2010, як видно з розрахованих показників табл. 2, темп зростання капіталу у більшості банків Західного регіону України зменшився (Унікредит банк, Кредобанк, Фольксбанк). Проте, на початок 2011 року в діяльності регіональних банків намітилися позитивні тенденції: збільшилися темпи зростання капіталу в Унікредит банку (Луцьк), Західнікомбанку (Луцьк), Комінвестбанку (Ужгород), Плюс банку (Івано-Франківськ), банку „Львів“ (Львів); незначне падіння темпів зростання капіталу в Кредобанку (Львів), Фольксбанку (Львів) та Оксі банку (Львів). В цілому по регіону темп приросту капіталу на 1 січня 2011 року становив 16,2% (табл. 2).

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 2. Темп зростання капіталу банків Західного регіону України, у % до попереднього періоду (на початок періоду)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
УнікредитБанк (Луцьк)	118,39	105,4	169,58	158,07	116,34	174,02	81,02	97,71
Захід- інкомбанк (Луцьк)	130,09	148,68	128,19	128,17	139,66	109,60	60,12	110,87
Комінвестбанк (Ужгород)	184,81	119,17	142,34	131,38	149,74	138,61	114,58	151,29
Плюс банк (Івано-Франківськ)	138,96	130,01	107,60	121,79	151,23	169,26	69,12	191,10
Кредобанк (Львів)	130,87	114,09	152,17	162,06	139,85	138,86	85,76	81,26
Фольксбанк (Львів)	150,68	135,48	152,65	132,65	204,13	222,01	98,02	95,16
Львів (Львів)	113,81	135,67	107,58	176,50	283,84	164,66	82,28	108,23
Оксі банк (Львів)	-	-	-	-	-	-	140,43	134,78
СКБ „Дністер“ (Львів)	123,94	143,77	134,65	112,02	151,18	137,23	14,26	-
Універсал банк (Львів)	129,38	119,09	136,87	146,14	512,02	-	-	-
По Західному регіону	132,58	125,91	144,29	147,73	253,79	134,86	80,41	96,53
По банківській системі України	147,89	134,03	159,19	159,05	176,20	154,50	95,06	107,02

*Розраховано на основі даних Національного банку України

В останні роки з'явилися позитивні тенденції в сфері кредитування економічних суб'єктів як у банківській системі держави, так і в банківському секторі Західного регіону України (табл. 3).

Таблиця 3. Кредити, надані комерційними банками Західного регіону України, економічним суб'єктам (на кінець періоду)*

	2008 рік		2009 рік		2010 рік		Темп приросту, %		Зміни темпу приросту %
	сума, млн.грн.	%	сума, млн.грн.	%	сума, млн.грн.	%	2009	2010	
Україна	443665	-	462215	-	500961	-	+4,2	+8,4	+4,2
Західна Україна	31790	100	27573	100	25426	100	-13,3	-7,8	+5,5
Волинська область	5432	17,1	5143	18,7	5200	20,5	-5,3	+1,1	+6,4
Закарпатська область	2027	6,4	1983	7,2	1692	6,7	-2,2	-14,7	-12,5
Івано- Франківська область	5655	17,9	4409	16,0	2880	11,3	-22,0	-34,7	-12,7

Продовження табл. 3

Львівська область	12056	37,9	9280	33,7	8675	34,1	-23,0	-6,5	+16,5
Рівненська область	2217	6,9	2174	7,9	2485	9,8	-1,9	+14,3	+16,2
Тернопільська область	2379	7,5	2477	8,9	2430	9,5	+4,1	-1,9	-6,0
Чернівецька область	2024	6,3	2107	7,6	2064	8,1	+4,1	-2,0	-6,1

*Розрахунки здійснено за даними Національного банку України

Дані табл. 3 демонструють збільшення темпів приросту кредитів на кінець 2010-ого порівняно з аналогічними періодом 2009 року у Волинській (5,5%), Львівській (16,2%) та Рівненській (16,5%) областях. Найбільша частка кредитів 2010 року припадала на банківські установи Львівської (34,1%), Волинської (20,5%), Івано-Франківської (11,3%), Рівненської (9,8%) і Тернопільської (9,5%) областей.

Таким чином, розвиток банківського сектору Західного регіону України на сучасному етапі визначається не тільки його соціально-економічним станом, доходами домогосподарств і підприємств, державним регулюванням регіональної економіки, але й історичним чинником. Відмінності щодо кількості банків-юридичних осіб, розмірів їх капіталу та кредитів між західними областями України існували як на початку ХХ ст., так і спостерігаються сьогодні.

Нині в межах чинного законодавства держава повинна допомогти банківським установам у поверненні кредитів, як це зробила Польська держава після світової економічної кризи 1929-1933 років, здійснюючи конверсію позик. Саме даному питанню необхідно присвячувати подальші дослідження.

Література:

- Бурунова О.А. Кредитна політика Державного земельного банку Другої Речі Посполитої в Західній Україні / П.М.Леоненко, О.А.Бурунова // Фінанси України. – 2007. - №3. – С.140-149.
- Бурунова О.А. Розвиток кооперативного сектора кредитної системи Волині у 20-30-х роках ХХ ст. / О.А.Бурунова // Історія народного господарства та економічної думки. Збірник наукових праць. – Київ. – 2010. – Вип.43. – С.106-117.
- Бурунова О.А. Становлення та діяльність державних кредитних установ у 20-30-х роках ХХ ст. / О.А.Бурунова // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія „Економічні науки”. – Луцьк, 2007. - №7. – С.43-48.
- Вербова О.С. Національна ощадна справа та будівельне кредитування в Західній Україні / О.С.Вербова // Фінанси України. – 2009. - №9. – С.115-124.
- Грудзевич Я. Ощадна справа Львова: минуле і сучасне / Я.Грудзевич, З.Комаринська // Вісник НБУ. – 2002. - № 11. – С.64-70.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

6. Комаринська З. Банки та банківська справа в Західній Україні / З.Комаринська // Вісник НБУ. – 2000. - № 11. – С.58-61.
7. Корецька Н.І. Специфіка розвитку банківського сектору Волині / Н.І.Корецька // Економічний простір. – 2010. - № 34. – С.43-53.
8. Могильницька М. Банки Львівщини: тенденції сучасності / М.Могильницька // Вісник НБУ. – 2004. - №12. – С.4-9.
9. Никитюк Т. Історико-економічний аналіз формування регіональної банківської системи Волині у міжвоєнний період / Т.Никитюк // Економічний форум. Науковий журнал. – Луцьк. – 2011. – Вип.1. – Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/index.htm.
10. Рисін В.В. Регіональні особливості довгострокового кредитування (на прикладі Львівської області) / В.В.Рисін // Регіональна економіка. – 2008. - №2. – С. 159-168.

МІЖНАРОДНІ ЗЛІТТЯ ТА ПОГЛІНАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто вплив міжнародних злиттів та поглинань на конкурентоспроможність національної економіки. Показано стан інтернаціоналізації пивного ринку України та його ключові міжнародні гравці. Виявлено перспективні пивні компанії України як об'єкти для міжнародних поглинань.

The article deals with the impact of international mergers and acquisitions on the competitiveness of national economy. Particular attention is given to the level of internationalization of Ukrainian beer market and its international key players. Perspective Ukrainian beer companies as the objects of international acquisitions were identified.

Ключові слова: міжнародні злиття, міжнародні поглинання, конкурентоспроможність національної економіки, конкурентоспроможність підприємств, міжнародні компанії, пивний ринок, ринкова позиція, інвестиції.

Keywords: international mergers, international acquisitions, competitiveness of national economy, competitiveness of enterprises, multinational companies, beer market, market position, investments.

Серед факторів посилення конкурентоспроможності національної економіки суттєву роль відіграють міжнародні злиття та поглинання (M&A). Цей зовнішній фактор дозволяє залучати зовнішні інвестиції в країну за умов наявності привабливих об'єктів для поглинань провідними зарубіжними корпораціями. Доцільно звернути увагу на певні переваги міжнародних злиттів та поглинань у порівнянні із внутрішніми факторами підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

По-перше, цей фактор є надзвичайно масштабним в інвестиційному плані і становить інколи мільярди дол. США. Так, наприклад, міжнародне поглинання одного з провідних металургійних підприємств України – комбінату «Криворіжсталь» - 25 жовтня 2005 року корпорацією «Міттал Стіл» дозволило Україні отримати інвестиції у розмірі 24,2 млрд. грн. (4,8 млрд. дол. США) [1, с. 63]. Інша справа, що отримана сума була використана не на підвищення конкурентоспроможності національної економіки України, а на «латання» бюджетних дірок. На погашення бюджетного дефіциту 2005 року було спрямовано 6 млрд. грн., 2006 року – 9 млрд. грн., 3,2 млрд. грн. було використано для створення спеціального фонду. До бюджету Дніпропетровської області та міського бюджету Кривого Рогу надійшло 80 млн. грн. Одна сума є вражаючою, оскільки перевищує обсяг інвестицій за останні 5 років.

По-друге, міжнародні поглинання позитивно впливають на удосконалення менеджменту у вітчизняних компаніях. Адже зарубіжні корпорації формують у компаніях, що стали об'єктами поглинань, сучасні системи менеджменту, призначають на ключові посади керівників з різноманітним міжнародним досвідом прозорого ведення бізнесу, в повній відповідності з діючим законодавством. Зокрема, у

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

наведеному прикладі «Криворіжсталі» податкові платежі у 2006 році становили 1060 млн. грн., у порівнянні з 689 млн. грн. у 2005 році, а в 2007 році – 1297 млн. грн. [1, с. 81].

По-третє, корпорації-покупці посилюють позиції об'єктів поглинання за рахунок використання власної торгової марки і міжнародних каналів збуту продукції. У цьому зв'язку варто відзначити серйозні перспективи інтеграційних процесів між Україною і Казахстаном в металургійній галузі, де «Міттал Стіл» придбав в 1995 році Карагандинський металургійний комбінат і перетворив його у сучасний металургійний комплекс. Наявність у «Арселор Міттал» сучасних металургійних підприємств в Україні і Казахстані дозволяє отримати серйозний синергетичний ефект завдяки трьом складовим:

- продукція двох підприємств є взаємодоповнюючою і задовольняє попит українських і казахських споживачів;
- сировинні бази підприємств ефективно доповнюють одну одну (залізна руда і вугілля в Казахстані, рудний концентрат в Україні);
- технологічна і ресурсна база в двох країнах створює сприятливі можливості для переходу підприємств до ефективного виробництва і експорту в треті країни високоякісної продукції.

По-четверте, після міжнародних поглинань компаній у країнах з переходною економікою, зокрема в Україні, суттєво посилюється роль інноваційної складової у нарощуванні конкурентоспроможності підприємств. Досить типовою є технічна реконструкція вітчизняних підприємств. І хоча новий власник, як правило, не впроваджує у поглинутих підприємствах найновіші технології та виробництво наукомістких видів продукції, все ж таки рівень технічного розвитку зростає. Скажімо, витрати на технічну реконструкцію після поглинання на «Криворіжсталі» зросли з 0,2 млрд. грн. в 2001-2005 рр. до 0,64 млрд. грн. у 2006-2010 рр. Завдяки цьому витрати природного газу зменшились із 166 куб. м. в 2005 році до 112 куб. м. на одну тону готового металу. Більш, ніж удвічі підвищилася продуктивність праці, а заробітна плата працівників зросла у півтори рази. [1, с. 66, 81]

Наведений вище приклад «Арселор Міттал» в металургійній промисловості є виключенням в цій галузі, що, звичайно, стримує потенціал впливу міжнародних злиттів та поглинань на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. На відміну від цієї галузі, в інших секторах української економіки, зокрема в пивній промисловості, частка міжнародного капіталу є суттєво більшою.

Протягом останніх 8 років пивний ринок України (тобто більше 85% його внутрішнього обсягу) контролювався чотирма компаніями, лише одна з яких не мала іноземного капіталу. Інші три були куплені в період із 2000 по 2008 рр. трьома глобальними гравцями на світовому ринку пива: SABMiller plc., Anheuser-Busch InBev N.V./S.A. (AB InBev) та Carlsberg A/S, які прагнули зміцнити власні позиції на світовому пивному ринку №11 у 2009р., за даними Barth-Haas Group (рис. 1) [2,3,4]:

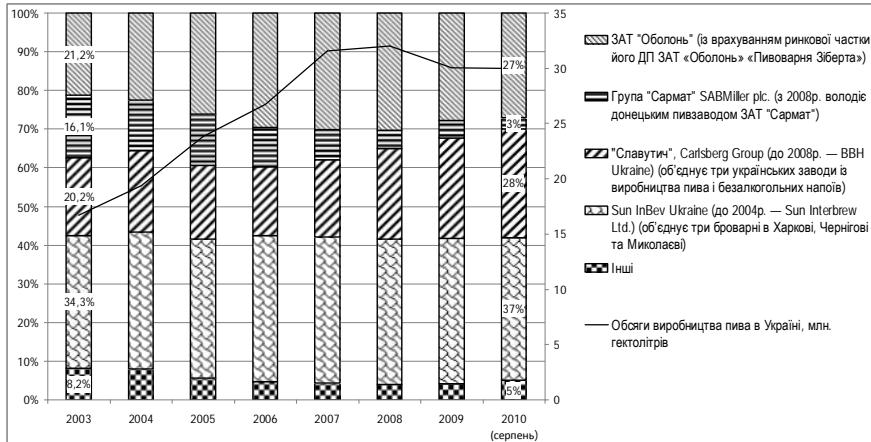


Рис. 1 Обсяги виробництва пива та ринкові долі найбільших пивоварних компаній України у 2003-2010рр., %

Лідером українського ринку протягом зазначеного періоду залишалася дочірня компанія AB InBev в Україні, Sun InBev Ukraine, яка збільшила власну ринкову частку із 34,3% (2003 р.) до 37% (або 11,1 млн. гектолітрів пива) (2010 р., серпень). Лідером галузі протягом останніх 8 років Sun InBev Ukraine допомагає залишатися її бізнес-портфоліо, яка включає в себе як сучасні національні бренди («Чернігівське», «Рогань», «Янтар»), так і флагманські бренди материнської компанії («Stella Artois», «Beck's», «Hoegaarden», «Leffe», «Brahma», «Staropramen»). Незважаючи на найбільший в галузі обсяг чистого прибутку за підсумками 2009 р. (388,7 млн. грн.), у 2008 р. Sun InBev Ukraine продемонструвала результат у 54,73 млн. грн. (через коливання курсу долара США), що в п'ять разів менше за показник 2007 р. (293,68 млн. грн.). 2008 рік став найважчим для пивної галузі України за всі роки її існування (всі ключові виробники пива, окрім Sun InBev Ukraine, закінчили його із чистим збитком (наприклад, показник ЗАТ «Оболонь» становив -451,6 млн. грн.)). Слід зауважити також, що показник чистого доходу компанії Sun InBev Ukraine продовж останніх трьох років стабільно зростав із 2390,33 у 2007 р. до 3299,8 млн. грн. у 2009 р., а у 2010 р. за попередніми оцінками очікується на рівні 3450-3500 млн. грн. Частка найближчого конкурента Sun InBev Ukraine національної компанії ЗАТ «Оболонь» в період 2003-2010 рр. зросла із 21,2% до 27% (на 5,8%, тоді як у Sun InBev Ukraine — лише на 2,7%). Частка компанії в українському експорті пива у 2010р. складала 73%, що пояснюється присутністю брендів ЗАТ «Оболонь» у 33 країнах світу. Чистий дохід компанії від продажів пивної продукції у 2009 р. зменшився на 1,35% і досягнув позначки у 3166,1 млн. грн., а у 2010 р. — прогнозується на рівні 3300 млн. грн. Чистий прибуток ЗАТ «Оболонь» у 2009 р. (175,4 млн. грн.) на 46,3% перевершив річний показник 2007 р. (119,9 млн.

грн.). Частка пивобезалкогольного комбінату «Славутич» за останні 8 років збільшилася на 7,8% і склала у 2010 р. (серпень) 28% (або 8,4 млн. гектолітрів). Натомість чистий дохід «Славутич» за підсумками 2009 р. був більшим за показник 2007 р. на 77,6% і склав 2089,1 млн. грн. Найбільший приріст ринкової частки «Славутич» досяг у період 2007-2008 рр., тоді він склав 3,8%. За цей же період чистий дохід компанії зріс на 51% і склав наприкінці 2008 р. 1776,67 млн. грн. Чистий прибуток у 2009 р. зріс до 222 млн. грн. Антон Артем'єв, старший віце-президент Carlsberg Group у Східній Європі та президент компанії «Балтика» у своєму інтерв'ю бізнес-газеті розповів, що у 2009 р. в Україні на 1% знизилася частка преміального та суперпреміального пива компанії «Славутич» в річних об'ємах продажів (з 12% до 11%). Найбільш швидке зростання показав бренд «Львівське» — 68,4% в 2009 р. у порівнянні із 2008 р., який, за словами А. Артем'єва, зіграв ключову роль у фінансових показниках «Славутич». Також компанія у 2011 р. планує розпочати виробництво мінеральної води, адже прибутки від продажів пива в Росії впали внаслідок трикратного зростання акцизу на пиво з 1 січня 2010 р. і Carlsberg Group доводиться шукати шляхи диверсифікації власного бізнесу в Східній Європі. Ринки Росії та України є для Carlsberg Group ключовими джерелами доходу на пострадянському просторі. Але порівнюючи інвестиційний клімат пивної галузі в Росії та Україні, А. Артем'єв, наголошує, що середня ціна пива в Російській Федерації вище, аніж в Україні, на 10-20% в окремих категоріях (це дозволяє окупити інвестовані кошти набагато швидше). В той же час український ринок пива є менш заполітизованим, на відміну від російського: підняття акцизу на пиво в Росії матиме більш позитивні для державного бюджету наслідки, аніж подібне збільшення податку на горілчані вироби (виробники останніх «просто підуть у підпілля»). Саме ця особливість та непрогнозованість ставки акцизу на пиво робить діяльність на ринку Росії більш ризикованою [5]. Пивна компанія «Сармат» у 2003-2010 рр. втрачала власну частку на ринку України, яка із 16,1% (2003 р.) знизилася до 3% (2010 р., серпень). У липні 2008 р. SABMiller plc. здійснила купівлю 99,84% українського ЗАТ «Сармат» за \$130 млн. і інтегрувала його виробничі активи у SABMillerHoldingsEuropeLimited (у 2009 р. частка була збільшена до 100%). На тлі падіння (-25% у 2009 р.) продажів в сегменті «superpremium» (торкнулося брендів «Tuborg», «Stella Artois», «Carlsberg») бренд «Miller» був практично єдиним, що показав зростання (+3%). Але, на жаль, повернуті втрачені позиції SABMiller plc. в майбутньому буде непросто, враховуючи той факт, що чистий дохід «Сармат» у 2007 р. на 15% випереджає показник 2009 р. (390,3 проти 311,83 млн. грн. відповідно). Компанія «Сармат» має середнє (у масштабах українського ринку пива) бізнес-портфоліо, основну частину якого складають продажі таких трьох брендів як «Золотая бочка» («premium»), «Velkoropovicky Kozel» («premium») та «Сармат» (mainstream). У 2009 р. була суттєво збільшена дистрибуція брендів SABMiller plc., що просуваються ЗАТ «Сармат»: на Сході України рівень присутності наблизився до позначки у 80% а, наприклад, у м. Києві було досягнуто зростання від 0% до 35% протягом 2009 р. Що стосується фінансових показників діяльності «Сармат», то збитковість даного

підприємства протягом року була знижена більше, ніж у 3 рази, до 162,4 млн. грн. (у 2008 р. чистий збиток складав 490,54 млн. грн.). Це свідчить лише про те, що материнська компанія (SABMiller plc.) активно кредитує збиткову діяльність свого українського підрозділу, а також інвестує у його розвиток, з метою збільшення ринкової частки «Сармат» до 10% впродовж наступних 5 років [6,7,8].

Щодо розподілу українського ринку у 2008-2010 рр. між топ-10 пивними брендами, то варто зазначити, що флагманська лінійка брендів компанії Sun InBev Ukraine «Чернігівське» змогла відоювати у 2010 р. перше місце у «Оболоні», частка якої у 2009 р. складала 27,6%. А за результатами 2010 р. різниця між обсягами продажів «Чернігівського» та «Оболоні» складала вже 5,4% (у останньому кварталі 2009 р. — 5,1%) (рис. 2) [9, 10].

Хоча рівень інтернаціоналізації українського ринку пива є доволі високим, пивні компанії України є досить привабливими для міжнародних поглинань. Насамперед, це стосується компанії «Оболонь», яка першою серед колишніх радянських підприємств розпочала експорт пива за кордон (перша партія пива «Zhigull Beer» потрапила до Великобританії саме у 1989 р.). Через три роки «Оболонь» отримує приватизаційне свідоцтво Фонду Держмайна України №1 і стає першим приватним підприємством незалежної України. В той же рік основний пивний бренд компанії «Оболонь Світле» вперше з'являється на полицях магазинів. У 1994 р. за ініціативою президента ЗАТ «Оболонь» Олександра Слободяна №1 на ринку пива України вперше у Європі започатковує ринок слабоалкогольних напоїв. Також компанія «Оболонь» першою в Україні заснувала нові сегменти упаковки на пиво безалкогольному ринку — PET пляшки і жерстяні банки, а також почала використовувати власну брендовану склопляшку. У 1999 р. на ринок виходить легендарний безалкогольний напій для всієї родини «Живчик». Із запуском нової лінії розливу напоїв на ЗАТ «Оболонь» потужністю 110 тис. пляшок на годину у 2004 р. завод входить до трійки найбільших у Європі (у 2009р. — найбільший). У своєму першому соціальному звіті 2007-2008 рр. компанія «Оболонь» задекларувала наступну місію своєї діяльності: «Щодня ми працюємо, щоб бути першими і не залишити спраглих на планеті». Компанія «Оболонь» є одним із найбільших українських виробників пива, безалкогольних (слабоалкогольних) напоїв та мінеральної води. За підсумками 2010 р. «Оболонь» стала №28 (0,5% світового ринку) у рейтингу 40 найбільших пивних компаній світу, складеного Barth-Haas Group, із обсягами продажів 9,7 млн. гектолітрів [11]. Вона стала єдиною представницею країн СНД у даному рейтингу. У 2010 р. компанія «Оболонь» виробила та реалізувала приблизно 9,75 млн. гектолітрів пива (з них на внутрішньому ринку 8,1 млн. гектолітрів).

У період 2005-2010 рр. компанія «Оболонь» збільшила обсяги виробництва пива на 25%, досягши позначки 9,75 млн. гектолітрів (враховуючи експорт), а щодо внутрішнього ринку, то за той же період ЗАТ «Оболонь» вдалося реалізувати на 28,5% більше пива (ріст із 6,3 (2005) до 8,1 млн. гектолітрів (2010)). Приріст обсягів виробництва готової продукції ЗАТ «Оболонь» у 2008-2010 pp. склав 2,4%, що мало

наслідком досягнення позначки об'єму реалізованих у 2010р. напоїв 15,44 млн. гектолітрів. У 2011 р. значення даного показника, за прогнозами аналітиків, сягне 15,6-15,7 млн. гектолітрів, причому частка пива у ньому буде зростати [10, с. 50-51].

У 2009 р. чистий дохід ЗАТ «Оболонь» був на рівні 3166,1 млн. грн., що на 1,45% менше за аналогічний показник 2008 р. Натомість приріст чистого прибутку у 2009 р. склав майже 280 млн. грн., що вплинуло на підвищення темпів зростання валового прибутку компанії із 3,1% (2007-2008 рр.) до 4,4% (2008-2009 рр.) [10, с. 8-9].

В контексті можливих процесів M&A у майбутньому, компанія «Оболонь» є об'єктом зацікавленості світових пивоварів через її позицію №1 на ринку експорту пива з України. Якщо в 2005 р. нео експортувалося 1,5 млн. гектолітрів пива (в основному під брендом «Оболонь») (61% ринку експорту), то вже у 2010 р. — 1,65 млн. гектолітрів, що відповідає частці 72,5% українського ринку експорту пива) [9].

Пивні бренди компанії «Оболонь», разом із безалкогольною продукцією (у 2010 р. її було експортовано у обсязі 0,089 млн. гектолітрів) та мінеральною водою (3,9 тис. гектолітрів у 2010 р.), експортується у 33 країни світу: Росію, Білорусь, Молдову, Австралію, США, Польщу, Великобританію, Грецію, Італію, Францію, Німеччину, Латвію, Литву та ін. Основними імпортерами сировини та матеріалів для ЗАТ «Оболонь» є такі країни як Росія, Білорусь, Німеччина, Словенія, Франція, Польща та Бельгія [10, с.50-54].

Розглядаючи ЗАТ «Оболонь» як компанію-ціль для M&A-угоди спершу варто визначити (оцінити) її приблизну вартість. За даними журналу «ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины», активи компанії у 2009 р. становили 2730 млн. грн., а рентабельність продажів в період із 2005 по 2009 рр. знаходилася на рівні «4,27%» [8]. Факт втраченої останнім часом першої позиції на ринку пива України, а також високий рівень заборгованості компанії перед банками-кредиторами (зріс за 2008-2009 рр. майже у 2 рази до 1 млрд. грн.) значно знецінили компанію (особливо в період із 2007 по 2009 рр.) як об'єкт для злиття / поглинання. Приблизна ж вартість української пивної компанії №3 складає 10-15 млрд. грн. (включаючи вартість таких її брендів як «Оболонь», «Zibert Баварське», «Nike», «Прозора», «Живчик» та ін.). Привабливими для потенційних компаний-покупців сторонами ЗАТ «Оболонь» у 2009 р. були:

- сильне та диверсифіковане бізнес-портфоліо (складається із 23 пивних брендів (серед яких є №2 на українському ринку «Оболонь» (17,2% ринку у першому кварталі 2011р.)), 15 брендів безалкогольних напоїв (наприклад, «Живчик», «Frest», «Кола Нова», «Лимонад»), 9 брендів слабоалкогольних напоїв (наприклад, «Icelife», «Бренді-Кола») і 4 бренди мінеральної води (наприклад, «Оболонська», «Прозора»));
- ринкові досягнення (у 2010 р. №3 на пивному ринку (частка — 27%), ринку безалкогольних (12%) та слабоалкогольних напоїв (36%) України; №1 на українському ринку експорту пива (72,5%));
- екологічні досягнення, які є особливо важливими для іноземних компаний-покупців (першою у 2007 р. серед українських пивоварних компаний сертифікувала чотири міжнародні системи управління, впровадила технології переробки PET пляшок та

розпочала сушку пивної дробини для потреб сільського господарства; в екологічні програми та охорону навколошнього середовища у 2007-2008 рр. компанія витратила 46 млн. грн.);

о активи компанії включають в себе повний цикл підприємств, які майже повністю забезпечують потреби «Оболонь» у сировині та пивних інгредієнтах (вона володіє як солодовими, так і виробничими потужностями (головний завод у м. Києві є найбільшим у Європі), а потреби у тарі майже повністю задовольняє міноритарна частка у ВАТ «Ракитнівський скляний завод») [10].

Першою компанією, яка могла б бути зацікавлена у придбанні ЗАТ «Оболонь», є SABMiller plc. (утворилася в результаті злиття у липні 2002 р. Південноафриканської броварні SAB та Північноамериканської Miller). До середини 2008 р. компанія була майже не представлена в Україні та не мала на території нашої держави жодної броварні. При цьому загальна кількість броварень SABMiller plc. у європейському регіоні складала 21, а операції у 9 країнах приносили 91% прибутку компанії від діяльності у Європі. Топовими брендами, які компанія реалізовувала на європейському ринку були: Arany Aszok, Debowe Mosne, Dorada, Dreher, Grolsch, Velkopopovicky Kozel, Nastro Azzurro, Pilsner Urquell, Peroni, Radegast, Tyskie, Zolotaya Bochka, Zubr та ін. Щодо країн СНД, то до середини 2008р. до стратегічних інтересів SABMiller plc. належала лише Росія, де компанія активно розширявала виробництво та дистрибуційну мережу, здійснювала маркетингову підтримку основних брендів. Всі інші країни-учасниці Співдружності розглядалися SABMiller plc. лише як ринки збитку. У грудні 2008 р. SABMiller plc. закінчила придбання свого першого і поки що єдиного українського активу, 99,84% ЗАТ «Сармат» (у 2009 р. частка була збільшена до 100%). Його позиції на пивному ринку України були доволі слабкими: 3,2% ринкова частка у серпні 2010 р. (у 2003 р. — 16,1%); флагманський бренд «Сармат» хоча і входив до топ-10 українських пивних брендів 2009 р., але мав лише 3,2% ринкову частку.

Купівля ЗАТ «Оболонь», на мою думку, могла б допомогти SABMiller plc.:

- збільшити власну ринкову частку (у разі злиття / поглинання вона б зрівнялася з часткою лідера ринку Sun InBev Ukraine чи принаймні наблизилася до неї);
- розширити виробничі потужності та бренд-портфоліо свого головного українського активу «Сармат»;
- стати менш залежною від поставок пивних інгредієнтів та тари з-за кордону (наразі близько 60% їх імпортуються «Сармат»);
- увійти до ніші безалкогольних / слабоалкогольних напоїв та мінеральної води на українському ринку, де компанія наразі не має сильних позицій [12].

Після того як весною 2008 р. датська пивна компанія №4 у світі, Carlsberg A/S, стала повноправним власником активів Baltic Beverages Holding (BBH) її частка на пивному ринку України зросла на 3,5% до 23,5%. Кількість українських броварень, яка знаходилася під управлінням датської компанії у 2009р., складала 3. Okрім нашої держави (рівень зрілості пивного ринку оцінений Carlsberg A/S рівні «2» (максимум — «3»)) до стратегічних інтересів Carlsberg A/S належать наступні країни Східної Європи: Росія (рівень зрілості — «2»; 11 броварень; частка ринку — 38,3%), Казахстан («1»; 1 броварня), Узбекистан («1»; 1 броварня), Білорусь («1»; 1 броварня), Азербайджан («1»; 1 броварня). Загальні продажі

пива у даному регіоні у 2009 р. зросли до 46,8 млн. гектолітрів. Наразі український бізнес Carlsberg A/S складає близько 15% від операцій компанії у Східній Європі. Якщо у найближчому майбутньому Carlsberg A/S вдасться домовитися із акціонерами ЗАТ «Оболонь» про злиття / поглинання, або принаймні викупити контрольний пакет акцій української компанії, то датський пивовар стане власником більш, ніж 50% пивного ринку України. Непівший бізнес Carlsberg A/S (наприклад, бренд квасу «Квас Тарас») також буде підкрайнений 28 брендами ЗАТ «Оболонь», які убеїзпечать фінансові показники іноземної компанії від волатильності у разі несприятливих умов для реалізації пивної продукції в Україні [13].

Третім, але найменш вірогідним покупцем ЗАТ «Оболонь», є лідер українського ринку пива Sun InBev Ukraine (98,32% в ній належать світовому лідеру пивної галузі у 2010р. AB InBev), бізнес-портфоліо якої («Stella Artois», «Beck's», «Hoegaarden», «Leffe», «Чернігівське», «Янтар», «Рогань») у 2010р. гарантувало компанії частку 37,1% на ринку пива України. Мала вірогідність участі Sun InBev Ukraine у купівлі компанії «Оболонь» пояснюється одразу декількома причинами: по-перше, угода зробить із №1 на українському ринку гравця із ринковою часткою понад 60%, що буде неможливо узгодити із Антимонопольним комітетом; по-друге, саме керівництво ЗАТ «Оболонь» (принаймні найближчі 5 років) не погодиться на угоду із найближчим конкурентом (особливо якщо кредитний тягар компанії не буде надто великим); по-третє, значний фінансовий тягар української компанії (більше 1 млрд. грн.) буде перекладений на Sun InBev Ukraine одразу після укладення M&A угоди, а цей факт не буде задовольняти материнську компанію AB InBev, чистий фінансовий борг якої у 2009р. сягнув позначки 32,56 млрд. євро (за 5 років компанія має погасити більше 65% цієї суми). Єдиною перевагою Sun InBev Ukraine у боротьбі за активи ЗАТ «Оболонь» перед конкурентами є наявність в неї найбільшої фінансової підтримки з боку материнської компанії, яка здатна запропонувати найбільшу ціну угоди M&A.

Література:

1. Панченко Є.Г., Петрашко Л.П. Технології крос-культурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища. – К.: КНЕУ, 2010. – 191 с.
2. Силивончик А. В. «Живительная влага» // Бизнес. – 2010. – №36 (919). – С. 57-59
3. Силивончик А. В. «Живо творящие» // Бизнес. – 2010. – №13 (896). – С. 51-53;
4. http://www.barthhaasgroup.com/reports/BHG_2009_2010
5. Стапелев В. «Мастерство пивной прибыли». Інтерв'ю А. Артем'єва, старшого віце-президента Carlsberg Group у Східній Європі та президента компанії «Балтика» газеті «Дело» // Дело. – 2010. – №78. – С. 5
6. Журнал «ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины». – 2009. – №3-4. – С. 13, 156-158
7. Журнал «ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины». – 2010. – №2. – С. 16-24, 116-117
8. Журнал «ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины». – 2010. – №3. – С. 124-125
9. Гузенко Н. «Пиво на местах» // Фокус. – 2011. – №8 (223). – С. 20-22
10. Соціальний звіт компанії «Оболонь» 2009-2010, С. 86, Режим доступу: <http://www.obolon.ua/ukr/corporate-responsibility/social-reporting/>
11. Market Leaders and their Challengers in the Top 40 Countries 2010-2011, Режим доступу: http://www.barthhaasgroup.com/reports/market_leaders_2010
12. Annual reports 2003-2010, Режим доступу: <http://www.sabmiller.com/>
13. Annual reports 2001-2009, Режим доступу: <http://www.carlsberggroup.com/>

ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В ПРАЦЯХ ДЖОНА МЕЙНАРДА КЕЙНСА

Розкриваються основні погляди вченого на становлення та розвиток корпоративних відносин. Здійснюється порівняльна характеристика переваг та недоліків корпоративної діяльності.

Main scientist's visions at the development of corporative relations are opening. Comparative characteristic of the advantages and disadvantages of a corporative activity are providing.

Ключові слова: корпоративні відносини, цінні папери, акціонерні компанії, фондова біржа, курс акцій.

Keywords: corporate relations, securities, stock associations, exchange stock, price of equities.

Розвиток корпоративних відносин є досить актуальним та маловивченим питанням, зокрема у сфері дослідження основних теоретичних концепцій класиків економічної думки щодо даної проблеми. Ця стаття покликана висвітлити основні погляди видатного вченого, Джона Кейнса, на особливості розвитку корпоративних зв'язків у першій половині ХХ століття.

Теоретичні концепції Джона Кейнса досліджуються у працях наступних вчених: А. Анікіна, В. Базилевича, Л. Горкіної, С. Злупко, П. Леоненка, О. Нестеренко, П. Юхименка та інших, проте, не зважаючи на це, існує потреба у більш детальному висвітленні поглядів вченого на становлення та розвиток корпоративних відносин.

Розвиток корпоративних зв'язків є досить складним та суперечливим процесом. Здебільшого, увага вчених-економістів зосереджується на причинах появи акціонерних компаній, перевагах та недоліках корпоративної діяльності, передумовах успішного розвитку акціонерного капіталу. Погляди Джона Кейнса не є винятком, проте його теоретичні здобутки у дослідженні цієї проблеми практично ніде не висвітлюються. Відповідно, ключовим завданням статті є дослідження основних наукових концепцій розвитку корпоративної діяльності, запропонованих вченим.

Проблема розвитку корпоративних відносин в сучасних умовах потребує всеобщого теоретичного обґрунтування. Становлення акціонерного сектора в Україні характеризувалось рядом проблем, які притаманні йому і сьогодні. Порівняння поглядів Джона Кейнса та вітчизняних науковців дозволять краще зрозуміти причини основних суперечностей, що виникають в процесі розвитку корпоративної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні наукових поглядів Джона Мейнарда Кейнса щодо розвитку корпоративних відносин, що, в свою чергу, дозволить більш досконало проаналізувати основні причини виникнення суперечностей у межах вітчизняного корпоративного сектора.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Джон Мейнард Кейнс – видатний вчений ХХ століття. Його праця “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” принесла йому надзвичайно широку популярність та визнання [1]. Здебільшого, основна увага вченого зосереджується на дослідженні схильності населення до споживання, класичної теорії норми відсотку, теорії цін, основних властивостей відсотка та грошей, природи капіталу тощо. Проте поряд з цим, вчений зосереджується на проблемі виникнення корпоративних відносин та особливостях їх розвитку в тогочасних умовах. Зокрема, у ХХІ главі своєї праці під назвою “Стан довгострокових очікувань” вчений розглядає основні переваги та недоліки корпоративної діяльності, роль фондової біржі у зростанні обсягу інвестицій, основні причини виникнення акціонерних компаній [2].

Досліджуючи коливання обсягів інвестицій, вчений робить висновок про те, що вагомим чинником зростання інвестиційних надходжень є функціонування фондових бірж. На думку вченого, фондові біржі дозволяють переоцінювати інвестиції, відповідно, полегшуєть інвестиційну діяльність для суб'єктів господарювання. Фондова біржа надає можливість переоцінити щоденні інвестиційні вклади, що в свою чергу, сприяє тому, що окремі особи мають змогу переглядати доцільність своєї участі у тому чи іншому товаристві. За словами Кейнса: “щоденні переоцінки на фондовій біржі, хоча й спрямовані, передусім, на те, щоб сприяти переходу уже здійснених вкладень від однієї особи до іншої, все ж незмінно здійснюють остаточний вплив на рівень поточних вкладень” [2, с. 159]. Для суб'єктів господарювання більш вигідним є розміщення акцій на фондовій біржі та отримання негайного прибутку ніж вкладання коштів у новий проект. Таким чином, деякі категорії інвестицій регулюються, швидше, середніми очікуваннями тих, хто прагне розмістити акції на біржі, а не розрахунками підприємців. Курси акцій також значною мірою визначаються саме очікуваннями господарюючих суб'єктів, а не реальними змінами стану акціонерної компанії.

В своїй праці “Трактат про гроші” Кейнс зазначає, що якщо “акції компанії ціняться дуже високо, так що вона здатна мобілізувати більш крупний капітал шляхом випуску більшої кількості акцій, то це матиме такий же результат, як би компанія могла позичати за низькою нормою відсотка”. Високий курс наявних акцій призводить до зростання граничної ефективності капіталу і є тотожним падінню норми відсотка.

До основних чинників, які впливають на обсяги інвестиційних вкладень, вчений відносить відсутність достатнього рівня знань власників акцій щодо оцінки діяльності акціонерних компаній чи вартості цінних паперів. Передусім, це відбувається внаслідок відокремлення управлінських функцій від власності на капітал. Внаслідок цього, потенційні власники акцій не можуть чітко визначити реальний стан справ. Наступним чинником впливу є щоденні коливання прибутку від поточних вкладень капіталу, які відзначаються нестійким характером та плинністю. Зокрема, курси акцій часто залежать не лише від економічних, але й від політичних, кліматичних та інших чинників. Як приклад, вчений наводить ситуацію, коли акції американських компаній, що виготовляли лід, зростали в ціні літом і, відповідно, ціна на них знижувалась, коли наставав зимовий період. Внаслідок цього, у споживачів складається масова психологічна оцінка поточних подій, яка часто піддається різким коливанням та змінам.

Ще одним фактором впливу на розвиток інвестиційних вкладень є поведінка потенційних інвесторів та гравців фондової біржі. Здавалось би, що діяльність освічених та далекоглядних учасників економічних відносин призведе до нейтралізації непередбачуваності звичайних суб'єктів господарювання, проте дане твердження не співпадається в повній мірі. Насправді, основною метою цих учасників є не довгострокове прогнозування очікуваного доходу від інвестицій за весь період їх експлуатації, а передбачення змін в курсах акцій раніше, ніж це зроблять інші учасники біржі. Передусім, їх цікавить не реальна вартість об'єкта вкладання інвестицій, зокрема акціонерного товариства, а те, яким чином ринок цінних паперів буде оцінювати вартість акцій, наприклад, через рік. На думку вченого, дана поведінка не є результатом негативних схильностей індивідів, а є наслідком організаційної структури ринку інвестицій. Зокрема, для учасника біржі невигідно вкладати 25 одиниць капіталу у цінні папери, якщо дохід від них буде 30 одиниць на наступний день, але через кілька місяців ринок оцінить їх у 20 одиниць. Відповідно, інвестор повинен враховувати всі можливі чинники коливань курсів цінних паперів. Як правило, досвідчені інвестори знають перелік факторів, які здатні змінити масові очікування.

Дослідуючи деякі аспекти розвитку корпоративних відносин, вченій також висвітлювали основні переваги та недоліки корпоративної діяльності. Як зазначалося вище, Кейнс був не єдиним вченим-економістом, який аналізував дане питання. Негативні та позитивні сторони діяльності акціонерних компаній були об'єктом дослідження Адама Сміта, Джона Міля, Карла Маркса, Альфреда Маршала, Торстейна Веблена та інших, проте дослідження Кейнсом даного питання висвітлюється у вітчизняній літературі недостатнім чином.

Для більш досконалого сприйняття даної проблеми варто згрупувати її основні положення в окрему таблицю (табл. 1).

Таблиця 1. Переваги та недоліки акціонерної форми господарювання (погляди Джона М. Кейнса)

Переваги	Недоліки
Відокремлення управлінських функцій від власності на капітал у деяких випадках сприяє вкладанню інвестицій у розвиток акціонерного товариства.	За умов розвитку акціонерних компаній зростає кількість осіб, які є активними учасниками корпоративних відносин, проте не володіють належною інформацією ні про галузь, в якій працює товариство, ні про його реальне становище та цінні папери.
Здатність здійснювати широкомасштабні проекти внаслідок можливості розміщувати акції на фондовій біржі та отримувати прибуток.	Невідповідність між цінною на акції та реальним станом акціонерних компаній.
На думку автора, за умови, коли акції компанії котуються по високій ціні і вона здатна залучити додатковий капітал шляхом випуску нових акцій, це має такий самий ефект, якби фірма мала можливість робити позики за умов низької норми відсотку.	Ціна на акції складається під впливом масової психології необізнаних індивідів і, відповідно, піддається раптовим та частим змінам. Останні не мають суттєвого значення для очікуваних доходів товариства.

Джерело: складено за даними [2]

Як зазначалось вище, Кейнс стверджує, що завдяки ринку цінних паперів учасники корпоративних відносин мають можливість оцінити віддачу від своїх інвестицій у акціонерне товариство. В цілому, вказаний перелік переваг та недоліків вже висвітлювався у класичній економічній літературі, проте аналіз взаємозв'язку ціни на акції та психологічних очікувань індивідів, а також залежності інвестицій у цінні папери та ставки відсотку є вагомим науковим внеском у теорію розвитку корпоративних відносин.

У своїй праці вчений висловлює думку щодо недоречності концепції ліквідних цінних паперів. За його словами: "ходен з принципів ортодоксальної економічної науки, без сумніву, не є більш антисоціальним, ніж фетиш ліквідності – доктрина згідно з якою найкращим для інвестиційних інститутів є концентрація своїх ресурсів в "ліквідних" цінних паперах. При цьому не враховується, що для суспільства в цілому не існує такої речі, як ліквідність вкладеного капіталу. Фактично метою більшості кваліфікованих інвесторів є бажання перехитрити натовп та сплавити фальшиву монету близькому" [2, с. 163]. Суть зазначеної думки полягає, очевидно, в тому, що діяльність інвесторів на ринку цінних паперів, здебільшого, спрямована на отримання поточного прибутку шляхом передбачення майбутнього курсу акцій та прагнення продати невигідні цінні папери іншим учасникам ринку. Основна проблема полягає в тому, що рух цінних паперів не завжди пов'язаний з реальним станом акціонерних компаній. Ще Маркс зазначав, що акціонерний капітал поділяється на реальний та фіктивний. Останній втілюється у русі цінних паперів в межах фондою біржі та у позабіржовій торгівлі. На думку Маркса, титули власності на основний капітал акціонерного товариства, тобто акції, можуть ідеально вступати в обіг, їх можна купувати, обмінювати та продавати, тому вони й передбувають в обігу на міжнародних ринках. Такі титули власності можуть змінювати власників дуже часто, тому продаючи акції за кордоном акціонери мають змогу отримувати прибуток. В цілому, Маркс розглядає акції як речі, що не є дійсним капіталом, так як вони не є складовою частиною капіталу і самі по собі не мають вартості, отже, є так званим фіктивним капіталом, хоча водночас, вони представляють реальний капітал, що вкладений у функціонування акціонерних товариств. Обсяг дійсного капіталу не зміниться із-за здійснення операцій купівлі-продажу акцій, вони не вплинуть на його розміри [3]. При цьому процес купівлі-продажу часто перетворюється на спекулятивну гру і не впливає на реальне інвестування у розвиток корпоративного сектора. На думку Кейнса, таку діяльність можна назвати перегонами у хитрості, які полягають у тому, щоб швидше передбачити, на чому буде базуватися оцінка цінних паперів, а не в тому, щоб оцінити очікуваний дохід від інвестицій на тривалий період. Причинами такої поведінки вчений називає психологічні особливості індивідів.

Дослідуючи причини зміни курсу акцій, вчений вказує на те, що різке падіння їх курсу може бути викликано зміною настроїв учасників корпоративних відносин. Для означення діяльності гравців біржі, основною метою якої є передбачення змін у ціні на акції, Кейнс вводить термін спекуляція. Вплив спекуляції на американські інвестиційні ринки є, на його думку, величезним. При цьому поведінка учасників біржі залежить

також і від ментальних особливостей, зокрема англійці досить часто розміщують кошти заради отримання інвестицій. Американці, розміщуючи фінансові ресурси на ринку, пов'язують свої надії не стільки з потенційним доходом, скільки з позитивними змінами у психологічних очікуваннях суб'єктів господарювання, на основі яких формується ринкова оцінка. На думку вченого, фондові біржі не завжди виконують свою основну роль, а саме підвищення обсягів реальних інвестицій у корпоративний сектор. Лондонська фондова біржа є більш ефективною у цьому відношенні, оскільки доступ до неї середньостатистичного англійця обмежується рядом правил. Зокрема, до них належать: високі комісійні ставки маклерів, різниця між ціною купівлі та продажу акцій, оподаткування операцій з цінними паперами. Введення значного державного податку на всі види угод з купівлі-продажу цінних паперів могли б бути дуже корисними для того, щоб знизити рівень спекуляції. В цілому, невтручання держави в економічні процеси, на думку Кейнса, є неправильною теорією [4].

На основі дослідження наукових поглядів Джона Мейнарда Кейнса на розвиток корпоративних відносин виявлено основні особливості функціонування ринків цінних паперів, висвітлено переваги та недоліки акціонерної форми діяльності, розкрито основні положення авторської концепції вченого щодо діяльності учасників фондової біржі. Одним з найбільш цікавих питань є дослідження взаємозв'язку інвестування у цінні папери та норми відсоткової ставки, а також психологічних чинників, які впливають на поведінку учасників корпоративних відносин. Варто зазначити, що аналіз переваг та недоліків функціонування фондових бірж, здійснений Кейнсом, міг би стати важомими внеском у дослідження діяльності вітчизняних ринків цінних паперів.

Література:

1. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання прес, 2002. – 423 С.
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – С. 159 – 162.
3. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1978. – С.112 – 116.
4. Аникин А.В. Юность науки Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М.: Издательство политической литературы, 1975. – 51 С.

ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ УКРАЇНСЬКОГО БОРГОВОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

В даній статті розглянута сутність облігації та ризики, що їм притаманні. Визначені основні тенденції розвитку сучасного українського боргового ринку цінних паперів.

In this article we are consider the nature of bonds and the risks they have We are using different approaches to understand the main trends of modern Ukrainian debt market securities.

Ключові слова: облігації, ризик дефолту, рейтингові агенції

Keywords: bonds, default risk, rating agencies

В той час, як українська економіка демонструє деякі ознаки виходу з кризи, більшість українських компаній, які оголосували про вихід на міжнародні біржі чи випуск боргових облігацій, за винятком кількох, відмовились від своїх планів до другої половини 2011 року. Необхідність вирішення нагальних соціально-економічних проблем, які стоять перед суб'єктами господарювання, територіальними формуваннями і державою в цілому, в умовах істотного дефіциту бюджетних коштів на всіх рівнях управління, розбалансованості корпоративних фінансів вимагає пошуку додаткових фінансових ресурсів, а відтак і формування повноцінного ринку боргових зобов'язань в нових умовах. В Україні цей ринок перебуває у стадії становлення, що характеризується численними проблемами, пов'язаними з незавершеністю теоретико-методологічного, нормативно-правового, організаційного, інформаційно-аналітичного забезпечення його ефективного функціонування.

Визначенням сутності боргових зобов'язань займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С. Я Боринець, Н. Є. Бойцун, В. Ю. Шевченко, Н.Шелудько та ін. Питання визначення науково-методологічних зasad корпоративних запозичень вивчали А.Бельзецький, В.Мазур, С.Майер, В.Максимович, Г.Марковіц, М.Міллер, Ф.Модільяні, Ю.Трухан. Проблеми формування та функціонування вітчизняного ринку боргових зобов'язань і забезпечення його боргової безпеки висвітлювались у працях таких українських вчених, як О.Барановський, З.Луцишин, І. О. Лютий, О.Мозговий, та ін.

Проте й досі в економічній літературі відсутні однозначні підходи до тлумачення теоретичних зasad боргових зобов'язань, а також визначення ризиків, що їм притаманні. Мета даної статті розкрити сутність поняття облігацій, надати характеристику інвестиційним ризикам даного виду цінних паперів та визначити основні тенденції боргового ринку України.

Так, цінні папери не можуть бути формою існування дійсного капіталу. Реальний капітал завжди функціонує окремо від цінних паперів. При їх продажу цінні папери дають їх емітенту можливість володіти капіталом, але самі вони не є капіталом. Одним із різновидів цінних паперів є облігації.

Облігація (Bonds) - цінний папір, що засвідчує її власнику зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений в ньому строк з виплатою фіксованого відсотка (якщо інше не передбачено умовами випуску)[1]. Таке визначення більш характерне для вітчизняних науковців, в закордонних джерелах робиться акцент саме на тому, що облігація є борговим інструментом. Облігація - є інвестицією, яку інвестор придбає на зазначений період з визначеною відсотковою ставкою прибутку по ній[2,3]. Облігації, які розміщаються на закордонних ринках, згідно з усталеною термінологією, називаються міжнародними і, у свою чергу, поділяються на іноземні, або закордонні, облігації та єврооблігації.

Зарубіжні, або іноземні, облігації – це цінні папери, які випущені й розміщені емітентом у будь-якій іноземній країні за допомогою внутрішнього національного суб'єкта ринку цінних паперів із цієї країни і у валюті країни розміщення позики. Валюта позики для позичальників є іноземною, а для інвесторів — національною. Найбільші ринки іноземних облігацій розташовані в Цюриху, Нью-Йорку, Токіо, Франкфурт-на-Майні, Лондоні та Амстердамі[4].

Багато іноземних облігацій мають уже усталені назви на міжнародних ринках цінних паперів, які широко використовуються професійними учасниками цих ринків. Найвідомішими іноземними облігаціями є такі: «янкі» (Jankee Bonds), «самурай» (Samurai Bonds), «шибосай» (Shibosai Bonds), «дайміо» (Daimio Bonds), «шогун» (Shogun Bonds) в Японії, «бульдожі» (Bulldog Bonds) в Англії, «Рембрант» (Rembrandt Bonds) в Нідерландах, «матадор» (Matador Bonds) в Іспанії, «кенгуру» (Kengaroo Bonds) в Австралії[5].

Існує багато трактовок різних авторів терміну «єврооблігації» (eurobonds). Наприклад Н. С. Бойцун та Н. В. Стукало визначають єврооблігації як облігації, випущені в інший валюті, ніж валюта країни емітента[6]. О. І. Рогач дає більш ґрунтovne визначення єврооблігацій, як боргових цінних паперів, які випускаються одночасно на кількох провідних ринках капіталу у валюті третьої країни і купуються міжнародними інвесторами[7]. І. Поканай та А. Хачапурян розуміють під єврооблігаціями цінні папери, деноміновані у валюті, відмінній від валюти країни емітента, що розміщаються за допомогою синдикату андеррайтерів серед іноземних інвесторів, для яких така валюта, як правило, також є іноземною[8]. С. Я. Боринець у своєму визначенні єврооблігацій робить акцент на їх участі у міжнародних кредитних розрахунках[9]. В іноземній літературі можна зустріти більш прості визначення даного поняття, а саме під єврооблігаціями розуміють цінний папір, який виражає заборгованість позичальника, який повинен сплатити суму єврооблігації та нараховані проценти у встановлений період [10].

Ризики, пов'язані з інвестиціями в облігації взагалі, це перш за все кредитний ризик та процентний ризик, які ми відносимо до інвестиційних ризиків. Кредитний ризик пов'язаний з тим, що фактичні доходи по облігації можуть не співпадати з тими, що декларовані умовами випуску. Наприклад, у випадку неплатоспроможності емітента,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

власник облігацій може розраховувати на деякі виплати, але вони можуть відрізнятися від зазначених як за розміром, так і за строками.

Невизначеність виплат може бути закладена в самих умовах випуску облігацій. Наприклад, емітент може зарезервувати за собою право досрочового викупу по завчасно визначеній вартості, якщо ринкові ставки дохідності змінилися неблагопріємним для емітента чином. В цьому випадку кажуть, що облігація несе в собі ризик досрочового викупу.

Процентний ризик є відображенням по відношенню до ринку облігацій системного(ринкового) ризику. Це ризик зміни дохідності на ринку в цілому. Якщо кредитний ризик різний для різних видів облігацій, то процентний ризик однаковий для усіх їх різновидностей. Тісно пов'язаний, але не тотожний процентному інфляційний ризик – ризик непередбачених змін темпів інфляції[11].

До визначення вартості облігації можна віднести такі ключові поняття:

- Вартість облігації(внутрішня вартість облігації);
- Накопичений відсоток;
- Вартість облігації з урахуванням фактору ризику;
- Чиста наведена вартість облігації.

На практиці інвестор, який бажає придбати облігацію, не звертає уваги на дохідність, яку обіцяють по цій облігації. Щоб оцінити дохідність, інвестор повинен враховувати вартість облігації, дату її погашення та купонні виплати. Дохідність при погашенні визначається як ставка дисконтування, яка прирівнює приведену вартість виплат по облігації до її ціни. Також розглядається поняття поточної дохідності, яка є величиною річних купонних платежів, поділені на вартість облігації. Щоб компенсувати можливість дефолту, корпоративні облігації повинні враховувати премію за ризик дефолту. Премія за ризик дефолту представляє собою різницю між обіцяною дохідністю корпоративної облігації і дохідністю в усіх інших випадках ідентичної державної облігації, яка є без ризиковою. Процентна ставка по облігації враховує такі компоненти:

- Премія за ризик дефолту;
- Премія по настанню строку погашення;
- Короткотермінова процента ставка з відсутністю ризику дефолту.

Так як процентний ризик облігації є значним компонентом її загального ризику, то виникає необхідність в більш формальній мірі процентного ризику, який об'єднав строки погашення, купонні ставки та специфічні риси облігації. Диференціювання вартості облігації по ставці процента забезпечує формальну міру чутливості ціни облігації до змін процентних ставок. Дюрація облігації – це зважений строк усіх грошових потоків від облігації, враховуючи купони, де ваги основані на строках та величині грошових потоків.

Треба зауважити на тому, що найбільшим показником, який використовується для оцінки ризику дефолту, є рейтинг облігації фірми. Щоб перейти до визначення ризику дефолта, необхідно сказати взагалі про ризик. В фінансовій сфері ризик розуміється,

як вірогідність того, що прибуток на зроблену інвестицію буде відрізнятися від очікуваного. Компонентами ризику можна визначити такі, як:

- Специфічний ризик фірми (firm-specific risk). Ризик стосується однієї або декілька фірм, розуміється на рівні фірми.

- Ринковий ризик (market risk). Ризик зміни ринкових умов в економіці.

- Проміжні ризики.

Ризик дефолта є однією з різновидностей ринкового ризику, що в свою чергу також відноситься до інвестиційних ризиків.

Найпоширенішими у світі формами рейтингового оцінювання облігацій є такі значення індексу оцінки облігацій як Moody's Investor Service, Standard & Poor's Corporation, Duff and Phelps, Fitch Investors Service. Принципи щодо діяльності рейтингових агентств розроблені технічним комітетом Міжнародної організації комісії з цінних паперів IOSCO та прийняті для застосування у вересні 2003 року. Найбільшими рейтинговими агенціями в світі представлени в таблиці 1 [12].

Таблиця 1. Перелік найвпливовіших рейтингових агенцій

Рейтингова агенція	Сторінка в Інтернеті	Нинішня форма	Види претензій, рейтинг яких оцінюється	Геогр. пошир. рейтингів
A.M. Best Co.	www.ambest.com	1899	Боргові зобовязання та привілейовані акції страхових компаній;	65 країн
Dun & Bradstreet	www.dnb.com	1933	Фінансова стабільність, кредитоспроможність і платоспроможність компаній	230 країн
Japan Rating And Investment Information, Inc. (R&I)	www.r-i.co.jp	1985	Облігації (корпорацій, суверенів), обігові кредитно-грошові документи	35 країн
Moodys Investors Service	www.moodys.com	1962	Облігації (корпорацій, суверенів, фінансових інституцій)	70 країн
Standard & Poors	www.standardandpoors.com	1941	Облігації від промислових підприємств, фінансових інституцій	> 70 країн
Thomson Financial Bankwatch	www.bankwatch.com	1974	Емісії боргових зобовязань банків та фірм з обслуговуванням цінних паперів;	85 країн
Duff & Phelps Credit Rating Co.	www.dcrc.com	1932	Цінні папери з фіксованим доходом	> 50 країн
Fitch IBCA	www.fitchibca.com	1997	Боргові зобовязання та привілейовані акції корпорацій, суверенів та урядів, структурне фінансування	70 країн
Fitch (2000)	www.fitchibca.com	2000	Боргові зобовязання та привілейовані корпорацій, структурне фінансування акції	75 країн

С. Я. Боринець зазначає, що процес присвоєння є досить суб'єктивним. Тобто рішуче значення має група аналітиків, яка працює з підприємством(емітентом). При визначенні рейтингу облігацій значна увага приділяється тому, що присвоєні рейтинги опираються переважно на закриту інформацію. Теоретично, рейтинг, наданий облігації компанії, повинен в значному ступені залежати від фінансових коефіцієнтів, які вимірюють спроможність компанії виповнити свої забовязання по боргам та створювати передбачувані та стійкі грошові потоки. Існує значна кількість фінансових коефіцієнтів для вимірювання ризику дефолту. Відмічається строга залежність між присвоєним компанії рейтингом та її ефективністю, згідно фінансовим коефіцієнтам[9].

Аналіз існуючих рейтингових систем у різних галузях фінансів вказує на те, що їх структура, з математичної точки зору, може бути представлена у вигляді ієрархії. Підставою для такого представлення є "векторний" характер рейтингу та його складових, що є відображенням інтегральної оцінки: рейтинг, як правило, утворюється на основі показників складових рейтингової системи, а складові являють собою рейтинги нижчого порядку. В результаті, рейтингова система може бути представлена у вигляді домінантної ієрархії.

Завдання рейтингових агентств полягає у визначенні майбутньої кредитоспроможності окремої компанії, цінного паперу чи зобов'язання станом на певну дату. Рейтингові агенства можуть впливати на ринок цінних паперів. Кредитний рейтинг може вплинути на доступ емітента до капіталу, на структуру фінансових операцій та визначити типи інвестиційних кураторів тощо. Деякі регулятори (Національні комісії з цінних паперів та фондового ринку або еквівалентні їм органи) використовують рейтинги, встановлені рейтинговими агентствами для регулятивних цілей.

Зважаючи на вплив, який можуть мати думки рейтингового агентства на ринок цінних паперів, інвестори, кредитори, емітенти, так само, як і регулятори ринку цінних паперів зацікавлені в діяльності рейтингових агентств. Основною метою регулювання ринку цінних паперів, як зазначено у "Завданнях та принципах регулювання ринку цінних паперів" IOSCO (Міжнародна організація комісії з цінних паперів), є захист інвесторів, забезпечення чесного, ефективного та прозорого ринку цінних паперів, а також зниження системного ризику. Пропонуючи незалежний аналіз широкого спектру інформації, рейтингові агентства роблять великий внесок для досягнення таких цілей[13].

В Україні випуск облігацій набрав чинності після прийняття змін до Закону «Про цінні папери і фондову біржу» у червні 1999 р. Завдяки затвердженим тоді поправкам з'явився новий вид фінансових інструментів — облігації зовнішніх державних позик України.

Згідно зі ст. 14.1 зазначеного Закону, «облігації зовнішніх державних позик України — цінні папери, що розміщаються на міжнародних та іноземних фондових ринках і підтверджують зобов'язання України відшкодувати пред'явникам цих

облігацій їх номінальну вартість з виплатою доходу відповідно до умов випуску облігацій»[14].

Далі ми пропонуємо розглянути сучасний стан ринку українських облігацій та виявити його основні особливості. За результатами 2010 року боргова криза торкнулася низки економічно розвинутих країн, що значно вплинуло на міжнародний ринок облігацій в цілому. Як результат, Україну стала лідером за рівнем оцінки ризику дефолту з боку іноземних інвесторів у 2009 році. Так згідно з динамікою вартості кредититно-дефолтних свопів (CDS) України в 2008-2010 роках їх показники були більшими ніж у таких країн, як Греція, Ірландія, Португалія, Венесуела та Аргентина. На кінець 2010 року вартість 5-річних доларових CDS України знизилася в 2,5 рази – з 1 271,886 до 512,93, що свідчить про переоцінку ризиків та покращення ставлення інвесторів до України[15].

На тлі постійних новин щодо зростання обсягів боргу таких розвинутих країн, як Греція, Ірландія, Португалія, Бельгія, Іспанія та Італія, США та Японія, та можливості взаємних просточень розрахунків зростає недовіра інвесторів до боргового ринку загалом, що відображається на рівні відсоткових ставок та постійну переоцінку ризиків. Як наслідок, ліквідність на міжнародних ринках облігацій скорочується.

Аналіз емісій міжнародних боргових зобов'язань за останні роки свідчить, що основними емітентами є транснаціональні компанії та фінансові інститути (табл. 2). Світовий обсяг корпоративних облігацій у 2009 р. становив 23942,8 млрд дол. США[16]. Збільшення обсягів емісії зазначених облігацій сприяє вирішенню проблеми довгострокового інвестування та розвитку економіки.

Таблиця 2. Обсяг боргових зобов'язань у світі за залежно від емітента за період 2007–2009 рр., млрд дол. США

Країна	Емітент боргових зобов'язань	2007	2008	2009
Велика Британія	фінансові інститути	2183,1	2471,1	2830,3
	підприємства	273,5	268,8	293,5
	уряд	10,5	8,5	49,7
Іспанія	фінансові інститути	1396,6	1441,7	1625,9
	підприємства	52,4	46,7	56,2
	уряд	84,4	94	142,2
Італія	фінансові інститути	834,9	942,3	1063
	підприємства	78,6	71,4	94,6
	уряд	247,4	219	244,7
Франція	фінансові інститути	1260,4	1335,7	1560,8
	підприємства	304,9	307,2	400,5
	уряд	42,1	44,8	55,9
США	фінансові інститути	4883,1	5124,9	5469,2
	підприємства	713,7	912,4	1232,2
	уряд	3,4	3,8	10,8

Джерело: за даними Банку міжнародних розрахунків

Аналіз індексу суверенних єврооблігацій України EMBI+Ukraine показує тенденцію стрімкого скорочення, знишившись з початку 2010 року в 2,3 рази – з 1 000 до 443 з

найнижчим рівнем навесні 2010 року. На думку експертів ринку, зниженню значення індексу сприяла переоцінка ризиків дефолту суворену рейтинговими агентствами на фоні скорочення політичної невизначеності та стабілізації ставок за державними запозиченнями в березні, а також підписання кредитного договору з МВФ у липні 2010 р.

На противагу 2008-2009 рокам, на фоні позитивних зрушень у макроекономіці протягом 2010-2011 років відбувається поступове підвищення рейтингів суворенного дефолту України рейтинговими агентствами Fitch, S&P та Moody's.

На нашу думку, ці зміни були пов'язані зокрема з виділенням МВФ кредиту для України обсягом 15,15 млрд. дол. США і заходами по виконанню вимог МВФ, що передували траншу, зокрема посиленням заходів фіiscalnoї консолідації з боку уряду.

На міжнародних ринках капіталу протягом 2010 року кількість емісій українських єврооблігацій скоротилася з 37 до 31, а кількість емітентів – з 21 до 15 (включно з урядом України та містом Київ). У 2010 році єврооблігації України були представлені 8 доларовими емісіями загальним обсягом 6,3 млрд. дол., а також 600 млн. євро, з погашеннями у 2011-2020 роках, та 35,1 млрд. японських юаней (успішно погашено наприкінці року). На фоні заходів зі стабілізації фінансового стану країни з боку уряду, зокрема зниження відсоткових ставок на внутрішньому ринку в першому кварталі 2010 року, послаблення політичної невизначеності та, як наслідок, переоцінки ризиків зовнішніми інвесторами крива доходностей суворених облігацій України змістилася вниз. Так, протягом першого кварталу доходності по суворених єврооблігаціях скоротилися з 11-15% залежно від терміну погашення (2011-2017 рр.) до 7%, протягом другого кварталу коливалися від 5-7% у квітні до 7-9% у травні, завершивши рік на рівні 4-7,6%.

Протягом 2010 р. порівняно з попереднім роками відбулося значне звуження спредів і зниження рівня доходностей як по банківських, так і по решті корпоративних єврооблігацій. Якщо на початок року доходності за цими класами активів були на рівні 14-24% залежно від терміну погашення та стану емітента (за винятком Київстару, що торгувався на рівні 10%), то наприкінці року вони знизилися по більшості емітентів до рівня 5-12% з одночасним звуженням спредів.

Протягом 2010 року було реструктуризовано єврооблігації девелоперської компанії «XXI століття» обсягом 175 млн. дол., ІСД обсягом 150 млн. дол. та Інтерпайл Україна обсягом 200 млн. дол. (не враховуючи зобов'язання за купонними платежами)[17].

Рівень доходностей за муніципальними єврооблігаціями, представленими трьома випусками міста Києва (з погашенням у 2011, 2012 та 2015 рр.) протягом першого кварталу знизився з 21-24% до 15-18%, а наприкінці року – до 9-11%.

Протягом першого півріччя спостерігалася виражена тенденція на зниження доходностей на єврооблігації українських емітентів. У березні 2010 року при одночасному зниженні рівня доходностей відбулася зміна форми кривої доходності – її нахил змінився з негативного на позитивний, що може свідчити про очікування зовнішніх інвесторів щодо зростання відсоткової ставки.

Сучасний український ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії становлення і не може конкурувати з ринками розвинених країн. Починаючи з 2001 року відбулося різке збільшення випуску корпоративних облігацій у результаті змін у податковому законодавстві та стабілізації економіки України. Наступний сплеск емісії облігації цих емітентів було зафіксовано в 2005 р., він склав 12748,28 млн грн, що у 3,1 рази більше, ніж у попередньому році. Різке збільшення випущених облігації пояснювалося очікуваннями політичної стабілізації, розвитком товарного ринку та збільшенням інвестиційних сподівань. У 2009 р. сукупний обсяг емісії корпоративних облігацій у порівнянні з 2007 р. скоротився у 4,7 рази, що є наслідком фінансової кризи.

Таким чином, динаміка випуску корпоративних облігацій відображає зміни в інвестиційному середовищі, тобто зміни в монетарній та валютній політиці, нестабільність законодавчої бази та інфляційні очікування.

Література:

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki>. - Енциклопедичний словник.
2. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/bonds> - Фінансовий словник.
3. The Oxford Dictionary for the Business World. - Oxford University Press, 1993. - 996 р.
4. <http://www.prime-tass.ru/stock/eurobonds.asp> - Агентство економічної інформації.
5. Буклемишев О. В. Ринок єврооблігацій. — М.: Дело, 1999. — 232 с.
6. Бойцун Н.Є., Стукало Н.В. Міжнародні фінанси. – Дніпропетровськ.:АРТ-Прес.-2004.-328 с.
7. Рогач О.І., Філіпченко О.С. Міжнародні фінанси. – К.:Либідь.- 2003. – 784с.
8. Поканай І., Хачатурян А. Практичні аспекти випуску корпоративних і муніципальних єврооблігацій: крізь юридичні тернії до фінансового успіху//Юридичний журнал.-2003.- №11(17).- С.58-67.
9. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2006.-494с.
10. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Eurobonds>. - Фінансовий словник.
11. Бланк И.А. Основи фінансового менеджмента. – К.: Ніка-Центр, 1999.-Т.1.-С. 185-259.
12. <http://www.reuters.com/finance/bonds> - Сайт інформаційно-аналітичного агентства Рейтерс(Reuters).
13. http://www.credit-rating.com.ua/ru/Analytical.html?_m=publications&_t=rec&id=2454- Кредитний рейтинг України та українських компаній.
14. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу»//Урядовий кур'єр.-1991.-№2.- С.12-18. - (Преамбула із змінами, внесеними згідно із Законом N 719-XIV (719-14) від 03.06.99).
15. За даними інформаційної агенції Bloomberg.
16. Статистична інформація Банку міжнародних розрахунків. – Режим доступу : <http://www.bis.org/> – 25.01.2010 р.
17. www.cbonds.com

СУЧАСНИЙ СТАН КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті досліджено сутність медичного страхування, його форми та проведено аналіз сучасного стану корпоративного медичного страхування в Україні

The article considered nature of health insurance, its forms and analyze the current state of corporate medical insurance in Ukraine

Ключові слова: медичне страхування, ДМС, ОМС, корпоративне медичне страхування

Keywords: medical insurance, voluntary health insurance, mandatory health insurance, corporate health insurance

Світова практика з кожним днем звертає все більше увагу на методи забезпечення здоров'я населення. Тому функціонування ефективної страхової системи надання медичних послуг є питанням вкрай важливим. В Україні приділяється мало уваги фінансуванню системи медичних послуг, тому страхування в даному напрямку є недостатньо розвинутим. Це є серйозною проблемою, яка потребує вирішення. Актуальним постає питання дослідження сучасного стану корпоративного медичного страхування для визначення подальших перспектив його розвитку в Україні.

Метою статті є характеристика тенденцій розвитку корпоративного медичного страхування в Україні, визначення перспектив його розвитку.

Відповідно до поставленої мети, завданнями нашої роботи є:

- Визначити зміст медичного страхування, та його форми;
- Дослідити ринок корпоративного медичного страхування в Україні;
- Виявити проблеми, що існують на ринку медичного страхування та сформулювати рекомендації щодо їх вирішення.

Медичне страхування є видом особистого страхування, об'єктом якого виступають особисті блага, пов'язані з життям і здоров'ям особи. Метою даного виду страхування є гарантія отримання громадянами медичної допомоги у разі настання страхового випадку [3, с. 109].

Медичне страхування в Україні здійснюється у двох формах: у добровільній та обов'язковій.

Обов'язкове медичне страхування може бути державним та забезпечує всім громадянам рівні можливості в отриманні медичної допомоги, яка надається за рахунок коштів обов'язкового медичного страхування в обсязі та на умовах, передбачених програмами обов'язкового медичного страхування.

Добровільне медичне страхування – це страхування, головними завданнями якого є забезпечення охорони здоров'я населення, розвиток медичного обслуговування, фінансування системи охорони здоров'я [2, с. 76].

Медичне страхування до цих пір не стало часто вживаною послугою. Позитивні тенденції є, але вони незначні в порівнянні з потенціалом і реальними можливостями цього ринку. У 2010 році вітчизняні страхові компанії майже 90% договорів медичного страхування уклали з корпоративними клієнтами. Пересічний споживач не зацікавлений в придбанні страховки, що пов'язано з відсутністю у більшості клінік сучасного обладнання для діагностики та лікування, складнощами з медичними препаратами і катастрофічним браком кваліфікованих лікарів. Послуги приватних лікарень, які мають сучасну технологічну та матеріальну базу, занадто дорогі, що теж відлякує людей. Тому простіше відвідати дільничного лікаря, поклавши в його кишенню певну суму грошей, ніж придбати страховий поліс.

В Україні важливо поєднати добровільне і обов'язкове медичне страхування так, щоб можливо було запровадити механізми, які забезпечували б неможливість реалізації програм добровільного медичного страхування за рахунок погіршення реалізації програм з обов'язкового медичного страхування [4, с. 422].

На медицину в Україні виділяється лише 3% ВВП, невелика частина покривається ДМС (добровільне медичне страхування), а решта - це неофіційні платежі населення. Згідно з опитуванням, проведеним в листопаді 2009 року, за свій рахунок лікується 72,6% населення України, 16,8% займаються самолікуванням і 4,7% - мають страховий поліс. Основні причини відмови від впровадження програм медичного страхування на підприємствах ті ж, що і у фізичних осіб, - обмежене фінансування, недовіра до страхування в цілому, недосконале податкове законодавство, а також низький рівень корпоративного управління [7].

Корпоративне медичне страхування – вид медичного страхування для працівників компанії, здебільшого, з індивідуальним підходом, який включає такі види надання медичної допомоги як поліклінічне обслуговування, планову та екстрену стаціонарну допомогу, послуги комерційної невідкладної допомоги, стоматолога. Деякі підприємства провадять добровільне медичне страхування не лише на працівників, а і на членів їх сімей [6].

Українське законодавство не передбачає податкових пільг для медичного страхування персоналу, на відміну від страхування життя, тому підприємства повинні це робити за рахунок прибутку. Страхові програми розподіляються наступним чином: для крупних власників і керівників надаються програми VIP-рівня (обслуговування в комерційних клініках самого високого рівня), для менеджерів середньої ланки - програма "Еліт" (рівень клінік і покриття лімітів нижче, наприклад по стоматології і оздоровленню) а для всіх інших працівників - програми середнього рівня "Класик" і "Стандарт", іноді базові або неповні базові комплекси.

Майже всі страхові компанії декларують свій інтерес до ДМС, проте цю послугу надають не більше 10-15 компаній з великими або меншими відмінностями в своїх пакетах.

Тим більше, що профільний закон, який посприяв би розвитку ДМС, буде прийнятий не раніше 2012 року. Крім того, держава не поспішає реформувати систему

медичного забезпечення. Зараз учасники ринку хочуть удосконалити систему повного страхового захисту корпоративних інтересів підприємств, яка, по суті, являє собою оптимальний інструмент беззбиткового управління компанією. Це дасть страховим компаніям можливість знизити вартість страхових послуг при значному розширенні покриття; мінімізувати збитки, викликані перервою виробництва і відповіальністю за екологічний збиток, побудувати ефективний медично-соціальний захист персоналу [1, с. 90].

Більш того, страховим компаніям варто приділити особливу увагу сектору медичного страхування фізичних осіб. Причому боротьба повинна бути не ціновою, а сервісною, і лише підвищення якості медично-страхових послуг допоможе забезпечити довіру страхувальників.

У нашій країні страхування відповіальності медичних працівників на сьогоднішній день є малопоширеним видом страхування. Це пов'язано з тим, що медицина залишилася, мабуть, єдиною сферою, де норми нового цивільного законодавства все ще поступаються місцем застарілим відносинам між лікарем і пацієнтом, коли хворий знаходитьться в безправному, залежному від системи державної охорони здоров'я становищі.

Така ситуація обумовлена відомим консерватизмом охорони здоров'я, відсутністю достатньої практики, а також наявністю великої кількості спеціальних медично-юридичних питань, для вирішення яких потрібен досвід у галузі медичного права, а також складністю доведення відповіальності медичних працівників і медичних установ.

Ще в давні часи було визначено два різні підходи в лікуванні пацієнта. Наприклад, в Єгипті гонорар лікаря визначався дуже специфічним чином: хворий оплачував сріблом вагу свого волосся після хвороби. Якщо хвороба була триваюча, то волосся відростало більше. Таким чином, лікар був економічно зацікавлений у тривалому лікуванні.

У Стародавньому Китаї, навпаки, лікарі, що обслуговували еліту, отримували платню доти, поки пацієнти були здорові, тобто фактично оплачувався власний стан здоров'я. У цьому випадку лікар був економічно зацікавлений у здоров'ї пацієнта.

Згідно з Цивільним кодексом України, медичний працівник несе цивільну відповіальність не за лікарські помилки, а саме за шкоду (матеріальну і моральну), заподіяну пацієнтові внаслідок лікарської помилки. ЦК передбачено відшкодування заподіяної шкоди в повному обсязі, як за дійсну шкоду, так і за втрачену вигоду. Страхуванням професійної відповіальності медичних працівників в даний час практично не користуються медичні установи, що знаходяться на бюджетному фінансуванні. Договори такого виду страхування іноді укладають госпрозрахункові медичні установи, приватні лікарі або установи, що знаходяться на бюджетному фінансуванні, але мають госпрозрахункові підрозділи. Бюджетні ж медичні установи - а їх більшість - не мають джерела коштів для страхового захисту свого персоналу.

За даними опитувань, проведених в Україні, частка громадян, застрахованих у системі ДМС, серед дорослого населення (16 років і старше) склала 4,5% в жовтні 2009 року і 4,7% у листопаді 2010 року. Для більшої частини застрахованих по ДМС страхувальниками виступають роботодавці. Частка індивідуальних клієнтів за власною ініціативою, за оцінками більшості страхових компаній, поки що незначна. Дуже часто роботодавець, який не має можливості оплатити повну вартість страхового поліса, в якості додаткового бонусу частково компенсує вартість поліса ДМС працівника. На ринку ДМС зростає концентрація страхових платежів в руках найбільших страхових компаній.

Якщо за 9 місяців 2009 року на частку десяти найбільших страховиків доводилося 63% валових страхових платежів з ДМС, то за 9 місяців 2010 року цей показник виріс до 71,5%.

Відповідно до даних за I квартал 2010 року, аналізуючи структуру валових страхових премій, на медичне страхування припадає 243,6 млн. грн., а темп приросту становить 5% [5].

Аналізуючи структуру валових страхових витрат за I квартал 2010 року, то на медичне страхування припадає 167,9 млн. грн., і становить 13% від загальної структури валових страхових виплат (відшкодувань) [5].

Основними клієнтами по даному виду страхування залишаються корпорації, для них це інструмент мотивації співробітників. Враховуючи запити корпоративних клієнтів, страховикам доводиться постійно доповнювати перелік послуг, що включаються у поліс. Темпи зростання внесків по ДМС за перші шість місяців 2010 року дещо знизилися в порівнянні з тим же періодом 2009 року і склали 9% (проти 16% роком раніше). Далеко не всі страхові компанії можуть якісно виконати зобов'язання за полісом ДМС, як правило, їх підводять клініки [7].

Деякі страховики, акціонери яких можуть собі це дозволити, створюють власні медичні установи. Тим, хто не володіє такими можливостями, доводиться вдосконювати існуючі страхові програми по ДМС, так як поняття обсягу послуг у рамках цих програм за останні 2-3 роки сильно змінилося. Якщо раніше великий вибір лікувальних установ, з якими працює страхова компанія, наявність сезонної вакцинації або широкого переліку стоматологічних послуг говорили про великий обсяг, то сьогодні набір цих послуг вже вважається мінімальним.

Помітно зрослий попит і на офісних лікарів. Спеціаліст акумулює статистику і може оцінити, до яких захворювань схильний колектив, і навіть спрогнозувати захворюваність. На підставі статистики, яка відображається у карті здоров'я компанії, опції програми ДМС адаптуються під специфічні потреби клієнта. Найбільша кількість застрахованих за корпоративними програмами ДМС працює в сфері фінансів, в інвестиційних, юридичних компаніях, а також у сегменті телекомунікацій та ІТ.

Більшою мірою страхуванням персоналу цікавляться компанії, що працюють у галузях з високою конкуренцією на ринку праці, де відчувається нестача

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

кваліфікованого персоналу. Причому за ДМС звертаються не тільки великі компанії, а й середній та малий бізнес.

Аналіз сучасного стану медичного страхування в Україні показав, що концепція розвитку системи добровільного медичного страхування в Україні потребує для своєї реалізації істотного удосконалення [2, с. 75].

Необхідним вважається проведення ряду заходів організаційного характеру, в тому числі, прийняття нормативно-правових актів, що в кінцевому підсумку забезпечило б рішення таких найбільш важливих проблем:

1. Забезпечення конкурентного середовища у разі прийняття законодавчих актів з питань обов'язкового соціального медичного страхування;

2. Створення умов для розвитку добровільного медичного страхування в якості ефективного доповнення до обов'язкового соціального медичного страхування, існування якого б забезпечувало покриття витрат на надання якісної медичної допомоги в тих обсягах, які будуть визначені в програмах обов'язкового соціального медичного страхування;

3. Законодавче врегулювання питань щодо підвищення зацікавленості роботодавців щодо збереження здоров'я своїх працівників шляхом встановлення економічних стимулів щодо коштів, які будуть направлятися підприємствами на добровільне медичне страхування, тобто щоб юридичні особи могли включати у витрати сплату страхових платежів за договорами добровільного медичного страхування своїх працівників і таким чином зменшували базу оподаткування.

4. Підвищення надійності страхових організацій, які будуть працювати як в системі добровільного медичного страхування, так і в системі обов'язкового медичного страхування, шляхом встановлення вимог до їх ліцензування відповідно до чітко встановлених критеріїв;

5. Забезпечення надходження коштів до системи добровільного медичного страхування шляхом створення оптимальної системи ціноутворення на медичні послуги;

6. Забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами, які працюють в системі медичного страхування, незалежно від їх відомчої підпорядкованості та організаційно-правової форми.

Підsumовуючи, необхідно відмітити, що продумана державна політика щодо розвитку медичного страхування як складова загальної соціальної та економічної політики України повинна визначати основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу у сфері соціального захисту населення з урахуванням державних інтересів та пріоритетів, в тому числі шляхом підтримки медичного страхування в таких основних напрямах, як: формування нормативно-правової бази, удосконалення податкової політики та державного нагляду, підвищення фінансової надійності страховиків, підвищення страхової культури населення, підготовка та перепідготовка кадрів.

Література:

1. Капшук О.Г., Ситник А.П., Пащенко В.М. Сучасний стан і перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні // Медicina транспорту України. - 2007. - № 2. - С. 87-91.
2. Кісельов Є.М., Бурлаєнко С.В., Кірпа І.Г., Свиридюк В.В., І Солоненко І.М. Актуальні проблеми розвитку медичного страхування в Україні // Страхова медицина. - 2004. - №1. -С.74-78.
3. Солдатенко О. Теоретичні засади соціального та медичного страхування // Підприємництво, господарство і право. — 2010. — № 3. — С. 108-111.
4. Фляк У.М. Перспективи розвитку медичного страхування в Україні // Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - 564 с. - С. 422-424.
5. Підсумки діяльності страхових компаній у I кварталі 2010 року [Електронний ресурс] / Ліга страхових організацій України. - Режим доступу: http://uainsur.com/wp-content/uploads/2010/01/sk_1kv_2010.pdf.
6. Офіційний сайт страхової компанії «Альфа-страхування» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.direct.alfaic.ua>.
7. Офіційний сайт Рейтинг страхових компаній / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.insurancetop.com/>

РОЛЬ ТА МІСЦЕ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості становлення середнього класу в українському суспільстві, розкрито критерії віднесення до середнього класу, проаналізовано погляди на визначення середнього класу, показано економічні та організаційні передумови його виникнення та розвитку.

In the article middle class becoming features are considered in the Ukrainian society, the criteria of attributing to middle class are exposed, views on middle class determination are analysed, economic and organizational pre-conditions of its rise and development are described.

Ключові слова: середній клас, соціальні верстви населення, соціальна група, підприємництво.

Keywords: middle class, social layers of population, social group, enterprise.

Однією із теоретико-методологічних та прикладних проблем сучасної економічної науки є розкриття та пояснення особливостей середнього класу в сучасному суспільстві. Важливість дослідження обумовлена тим, що ця соціальна група робить значний економічний внесок у суспільний розвиток в усіх розвинутих країнах. Середній клас в Україні, діяльність і культурні прояви його членів значною мірою визначатимуть напрями та успішність розвитку українського суспільства. Враховуючи те, що середній клас в Україні лише формується, особливо актуальним є дослідження процесів його становлення, структурування та набуття специфічних ознак порівняно з іншими верствами населення.

Дослідження ролі та місця середнього класу в соціально-економічній структурі суспільства здійснено в наукових роботах зарубіжних учених Н.Аберкромбі, З.Баумана, Ж.Бодріяра, П.Бурд'є, М.Вебера, Т.Веблена, Г.Зіммеля, Е.Гіddenса, Дж.Голдторпа, Е.Гоулднера, Б. і Д. Еренрайхів, М.Ківінена, М.Севеджа, А.Соренсена, М.Ніколауса, Н.Пуланцаса, Е.Райта, Д.Уррі та ін. Недостатньо вивченим є становлення середнього класу в процесі трансформації суспільно-економічних відносин у пострадянських країнах. Зокрема, тенденції формування середніх класів знайшли відображення у роботах таких російських та українських дослідників як О.Барановського, С.Бродської, В.Васильченко, Т.Заславської, Р.Громової, С.Макеєва, О.Куценко, Т.Чернецької, А.Щетиніної та ін.

Отже, метою статті є розкриття особливостей становлення середнього класу в Україні.

Ринкові механізми економічного розвитку, покладені в основу реформування економіки України, визначають необхідність формування середнього класу суспільства, як основи підприємництва, що забезпечує впровадження інновацій, виховання кваліфікованого персоналу, а також підтримання стабільності у суспільстві.

Термін «середній клас» використовується досить широко, хоча чіткого його визначення та належного теоретичного обґрунтування й досі не існує. Така невизначеність поглядів щодо поняття середній клас обумовлена різними підходами до розгляду соціальної структури суспільства та різними моделями економічного розвитку кожної окремої держави.

Розглядаючи середній клас з економічної точки зору, нас найбільше цікавитиме межа економічної забезпеченості (майном та доходами), вище якої можливе віднесення до цього класу, взаємовплив середнього класу та розвитку економіки, вплив різних форм господарювання (зокрема, підприємництва) на формування середнього класу.

Середній клас — це сукупність соціальних верств населення, які займають у стратифікаційній системі суспільства проміжне положення між нижчим класом (бідними) івищим класом (багатими). У розвинутих країнах середній клас складає найбільш багаточисельну групу населення [4].

Термін «середній клас» вперше було зафіксовано 1766 року в «Оксфордському словнику англійської мови» [1, с. 12], але у сучасному розумінні він утверджився в Англії приблизно в середині XIX століття, а концепція «середини» була системоутворюючою ще для античного світоустрою: гармонія, симетрія та інші суспільні поняття спирались на принцип серединності. Поняття «середні верстви» стосовно суспільства використовував Аристотель [9, с. 4], який стверджував, що чим більшою буде ця середня частина суспільства, тим стабільніше буде саме суспільство.

На початку ХХ століття до середнього класу відносили дрібних підприємців. Але потім у розвинених країнах відбулося підвищення життєвого рівня кваліфікованих працівників найманої праці, яких також стали відносити до середнього класу.

На сьогодні не існує єдиних критеріїв виокремлення середнього класу. Зазвичай, як основні об'єктивні критерії, називають рівень освіти та доходів, стандарти споживання, володіння матеріальною або інтелектуальною власністю, а також здатність до висококваліфікованої праці. Крім цих об'єктивних критеріїв, велику роль відіграє суб'єктивне сприйняття людиною свого положення як представника «соціальної середини».

Згідно з недавніми економічними дослідженнями в США існує безліч рівнів достатку і освіти всередині статистичного середнього класу, тобто тих, хто заробляє від 25 до 95 тис. долларів на рік. На нижчому рівні середнього класу можна знайти людей, які закінчили коледж і які мають рівень доходу 30-40 тис. долларів. Навпаки, на верхньому рівні середнього класу знаходяться високоосвічені професіонали: лікарі, юристи, архітектори, інженери, які мають науковий ступінь, звання, і які заробляють значно більше 100 тис. долларів на рік [2].

У перехідних суспільствах важко точно визначити розмір середнього класу, окреслити його характерні риси та уподобання. Формування середнього класу в Україні, його зростання і зміцнення одночасно є соціальним, політичним і гуманітарним замовленням суспільства. У Росії середній клас складав 10-12% населення

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

напередодні економічної кризи 2008-2009 років. У 2008 році називалася цифра в 25% росіян. Ці дані оприлюднювалися, виходячи з середньомісячної зарплати на людину 500-3000 дол. [6], проте за розрахунками Всесвітнього банку середньомісячний дохід представника середнього класу починається з 3500 дол. [7]. У Білорусії 75,7% громадян оцінюють свій достаток як середній [3].

Американський підхід базується на визначенні річного доходу представників середнього класу в межах 25 – 100 тис. дол., українські автори В. Васильченко і А. Щетиніна [10, с. 212] називають рівень доходу у розмірі 2 – 10 прожиткових мінімумів на місяць на одну особу; О. Барановський [11, с. 110] обґрунтуете доход у розмірі 1500 дол. на місяць на одну особу, так як частка витрат на харчування за цього рівня доходу становить менше 15%.

У країнах Європи до середнього класу належать люди з середнім рівнем доходу, а в Україні до цієї категорії належать люди, зарплата яких перевищує середню. Водночас експерт Центру антикризових досліджень запевняє: в Україні до середнього класу варто зараховувати не за рівнем доходу, а за обсягом споживчих благ. Оскільки в Україні ці блага дорожчі, ніж у Європі, то до українського середнього класу потрібно застосовувати вищу межу середнього доходу – в середньому 3000 доларів на місяць [8].

Британський соціолог Е. Гідденс [13, с. 26] усередині середнього класу виділяє дві основні категорії - «старий середній клас» і «новий середній клас». «Старий середній клас» складають дрібні підприємці, а «новий середній клас» складається з високооплачуваних і середньооплачуваних найнятих робітників, як правило, зайнятих інтелектуальною працею. Вищий «новий середній клас» включає менеджерів і висококваліфікованих фахівців. До нижчого «нового середнього класу» відносяться вчителі, лікарі, офісні службовці і т.д.

Чисельність «старого середнього класу» (класу власників) скорочується і зростає частка «нового середнього класу». Зараз більшість середнього класу складають люди, джерелом доходу яких є їхня праця та професійні навички, а не володіння власністю.

Проаналізувавши погляди науковців на визначення середнього класу [2, 8, 10, 11], які сформувались під впливом історичного досвіду, їх можна розділити на три основні групи:

1. Середній клас ототожнюється із середнім прошарком, і розглядається виключно як статистичне поняття, а саме: до середнього класу відносять осіб, у яких дохід знаходиться в інтервалі між прожитковим мінімумом і практично необмеженими фінансовими можливостями.

2. До середнього класу відносять дрібних та середніх власників майна, тобто під середнім класом розуміють переважно мале підприємництво і близькі до нього групи (самозаянята частина населення). Головною ознакою середнього класу виступає власність на засоби виробництва, прагнення отримати прибуток.

3. Середній клас розглядається як «новий середній клас», тобто клас власників інтелектуального капіталу. Він виступає як рушійна сила постіндустріального суспільства, переходу до економіки знань.

Аналіз поглядів на визначення середнього класу дає можливість визначити його як велику соціальну групу, представникам якої притаманні спільні ознаки у веденні приватного господарства (самостійність, ініціативність, систематичність), що мають певний рівень освіти та доходів, здійснюють участь у всьому процесі відтворення (виробництво, розподіл, обмін і споживання), а не лише у розподілі доходів.

У країнах із розвинutoю економічною системою до ознак та критеріїв, що характеризують середній клас як явище, соціальний інститут і результат функціонування сучасної ринкової економіки відносять: рівень матеріального доброту та стандарти споживання; рівень освіти, кваліфікації та професійно-кваліфікаційний статус; специфіку системи мотивації праці, в якій починають домінувати не економічні, а соціальні фактори; особливості професійної етики; спосіб і стиль життя; місце у системі власності; самоідентифікацію на основі групової ідентичності; здатність до самоорганізації; рівень впливу на прийняття рішень та ін. Сукупність критеріїв, за якими здійснюється розшарування суспільства, може варіюватися. Але найчастіше до нього входять рівень доходів, освіти, професійний рівень і стандарти споживання. Крім того, може враховуватися наявність у домогосподарстві «знакових» предметів, а саме дорогої побутової техніки, предметів розкоші та ін. Отже, на сьогодні основним критерієм віднесення до середнього класу залишається матеріальне забезпечення, тобто рівень доходів і наявність власності.

Середній клас – це, перш за все, власник засобів виробництва, власник капіталу. Основною формою багатства на сучасному етапі виступає власність інтелектуального капіталу, тому це дає можливість не обмежувати входження до середнього класу інтелігенції, тобто база середнього класу розширюється.

Дослідження теоретичних основ середнього класу вимагає обґрунтування економічних та організаційних передумов його виникнення та розвитку. До економічних передумов формування середнього класу відносяться: економічний розвиток держави; розвиток підприємництва; зростання доходів населення; наявність власності, заощаджень (як похідні від зростання доходів).

До організаційних передумов виникнення та розвитку середнього класу можна віднести:

- 1) розробку системи законодавчих і нормативних актів, що сприятимуть формуванню середнього класу;
- 2) побудову громадянського суспільства з притаманною для нього інституціональною структурою;
- 3) створення інформаційної інфраструктури (інформаційне забезпечення: системи зв'язку; фінансові, економічні, правові консультаційні послуги; консультування);
- 4) розвиток міжнародної науково-технічної співпраці [11, с. 111].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Середній клас виконує важливі соціальні функції. Його представники сплачують податки і одночасно є значною споживчою групою. Крім цього, середній клас активно береже і поширює цінності та традиції своєї країни.

За оцінками експертів, до середнього класу в Україні належить не більше п'ятої частини населення. Деякі аналітики взагалі не виділяють в Україні представників середнього класу. Водночас у розвинутих країнах цей прошарок становить 60-70% [8].

Принципово важливою складовою приналежності до середнього класу, крім певного рівня доходу та освіти, є також соціальна активність, тобто, участь у громадських організаціях. На думку деяких вітчизняних експертів [8], європейського середнього класу в Україні немає. Деякі українці за рівнем своїх доходів можуть відповісти європейському середньому класові, проте більшість із них є соціально пасивними. Спостерігається певний феномен: навіть якщо використовувати виключно економічні параметри, то виявляється, що за рівнем доходу ми отримуємо впливову соціальну групу. Проте з точки зору політичних уподобань, представники середнього класу демонструють пролетаризованість свідомості, тому що виступають переважно за популістські підходи, притаманні нижчому прошарку суспільства. Яскравим свідченням цього були виступу дрібних та середніх підприємців проти прийняття Податкового кодексу наприкінці 2010 року.

Розглянувши характерні риси середнього класу, приходимо до висновку, що основою для його формування є розвиток підприємництва. Підтвердженням даної думки є наступне: за свою економічною сутністю представники середнього класу та підприємці дуже схожі. Вони мають однакові характеристики – це економічно активні, відповідальні за своє матеріальне становище, самостійні у прийнятті рішень люди. Це дає підстави стверджувати, що саме підприємці є базовою складовою представників середнього класу, вони зберігають і відтворюють ознаки середнього класу, якісно удосконалюють їх. Розвиток таких форм підприємництва як малий і середній бізнес дають можливість підвищувати матеріальний добробут населення за рахунок отримання прибутку та створення робочих місць, сприяння занятості населення. Також підвищення якісного рівня та кількісного виразу основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення безпосередньо впливають на формування і чисельність середнього класу.

Підсумовуючи вище викладене, зазначимо, що роль та місце середнього класу в українському суспільстві залежить від наступних чинників:

- глибинних соціально-економічних процесів, пов'язаних із ринковою трансформацією економіки, змінами в організації та функціонуванні виробництва, розвитком продуктивних сил;

- соціально-політичних процесів, діяльності державних інститутів як одного з найважливіших механізмів збалансування, узгодження і гармонізації інтересів різних соціальних груп і верств, соціальної політики;

- соціокультурних і соціально-психологічних процесів, традицій, ціннісних орієнтацій та установок індивідів і соціальних груп, їхньої готовності до сприйняття змін та діяльності за нових умов [12].

Проблема створення в Україні європейського суспільства також стосується принципу розумної рентабельності усіх ланок сегмента споживання, зокрема:

- житлові витрати (оренда житла, опалення, електроенергія й інше);
- оснащення житла (меблі, побутові прилади, посуд, інструменти);
- послуги домоуправління (витрати на страхування тощо).

Усі ці речі та послуги мають бути в наявності і за такими цінами, що їх зможе придбати працюючий українець середнього класу [2].

В останні роки у суспільстві відбувається активний та незворотній процес утвердження механізмів приватної власності, розширення корпоративного та приватного секторів економіки. Проте створенню середнього класу найбільшою мірою сприятиме розвиток малого підприємництва, малих підприємств іноваційного характеру. Всеціна підтримка ініціативи молодих фахівців є визнанням шляхом у світовій практиці. Вони є ініціативними, працьовитими, освіченими та кваліфікованими, які спроможні створити потужний середній клас в Україні.

Література:

1. Авраамова Е.М. Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии / под ред. Т. Малевой. — М., 2003. — 506 с.
2. Грек Н., Юхновський І. Бути чи не бути середньому класу в Україні? На жаль, підвищення мінімальних зарплат веде нас у протилежний бік від мети // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dt.ua>
3. Дудина А. Что такое средний класс и есть ли он в Беларусии? // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mojazarplata.by/main/srednjaja-zarplata/news/in-country/srednij-klass?wi_skin=mrx
4. Ижевский Н. Средний класс на Украине: рассуждения о несуществующем // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://globalist.org.ua/novosti/society-news/srednijj-klass-v-ukraine-no12657.html>
5. Кагарлицкий Б.Ю. Восстание среднего класса. — М., 2003. — 320 с.
6. Котова Ю. РОСГОССТРАХ пересчитал средний класс в России // «Бизнес-журнал Онлайн» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.business-magazine.ru/investments/private/pub296770>
7. Офіційний сайт Всесвітнього банку // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>
8. Ремовська О. Середній клас в Україні: який він // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/1838917.html>
9. Спиркін Г.А. Філософія: учебник. — М., 2010. — 66 с.
10. Спориш Ю.О. Вплив рівня інтелектуально-культурного капіталу на стиль життя середнього класу // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики: міжзузвісський збірник наукових праць. – Київ, 2009. – Вип. 43. – С. 211 - 219.
11. Ткаченко Т.П. Підприємництво як визначальний чинник формування середнього класу // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2007. – № 5. – С. 109 - 112.
12. Україна: поступ у ХХІ столітті: стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр.: Послання Президента України до Верховної Ради України. 2000 р. // Голос України. – 2000. – 2 лютого. – С. 10.
13. Giddens A. Capitalism and modern social theory: an analysis of the writings of Marx, Durkheim and Max Weber. – Cambridge University Press, 2002 - 261 p.

ПРОБЛЕМИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ

В статті розглядаються проблеми консолідації банківського капіталу в умовах кризи. Досліджуються заходи, необхідні для сприяння консолідації банківського капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх ресурсів.

The article is analysed theoretical and practical problems consolidation of banking capital. The methods consolidations of bank capital are investigated due to internal and external resources.

Ключові слова: банки, консолідація, концентрація, злиття, поглинання.

Keywords: jars, consolidation, concentration, confluence, absorption.

На сьогоднішній час в державі спостерігається розпорашеність вітчизняної банківської системи і низький рівень капіталізації фінансових установ, які обмежують їх можливості в подоланні кризових явищ в секторі. У цьому контексті постає питання консолідації банківських інститутів, що має сприяти відновленню довіри до банківської системи, її швидшому виходу з кризи і має стати стимулом ефективного розвитку національної фінансової системи, а відтак ключовою умовою відновлення економічного зростання в цілому.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів консолідації банківського капіталу було присвячено роботи таких іноземних вчених та економістів, як : Д. Аллен, М. Арифф, Р Базу, М.Кариросса, Р. Драйк, Ж. Хавкінс. Щодо вітчизняних науковців, то окремі теоретичні та практичні аспекти консолідації банківського капіталу розглядалися у роботах Васильченко З.М., Диби М.І., Міщенко В.І., Шаповалова А.В.. Однак, незважаючи на розширення наукових досліджень, присвячених даній проблематиці, питання консолідації банківських установ потребує додаткового вивчення можливості систематизації заходів і підходів відповідно до особливостей діяльності вітчизняного макроекономічного середовища і банківської системи.

Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних засад консолідації вітчизняної банківської системи в умовах роботи в посткризовому макроекономічному середовищі.

Сутність процесу консолідації банківського капіталу полягає у створенні органами державного управління відповідних умов або стимулів на ринку банківських послуг, в результаті яких відбувалося б зменшення кількості банків та інших депозитних інститутів з одночасним покращенням фінансових показників діяльності банківської системи.

В банківському секторі України вже відбуваються процеси реструктуризації, як за рахунок ліквідації проблемних установ за результатами впровадження тимчасових адміністрацій, злиття чи поглинання іноземними банками, так і за рахунок рекапіталізації банків державою. При цьому за мету ставиться не лише оперативне

вирішення питань проблемних установ, а й досягнення синергетичного ефекту в довгостроковій перспективі. Так, за даними Національного банку України станом на 01.01.2011 року в стадії ліквідації знаходяться 12 банків у м. Київ, по одному банку в областях Одеський, Дніпропетровський, Львівський, Запорізький, Харківський та Автономній Республіці Крим [12]. Незважаючи на велику кількість банківських установ та обмеженість внутрішніх ресурсів у банківському секторі, станом на 01.01.2011 року випадків злиття та поглинання не спостерігалося (табл. 1).

Таблиця 1. Показники реструктуризації банківських установ в Україні у 2002-2010 рр.

Роки	Кількість реорганізованих банків шляхом злиття та приєднання	Кількість банків, у яких відкликано ліцензії на здійснення усіх банківських операцій (за період)	Кількість банків, які було зареєстровано протягом періоду
2002	2	1	5
2003	0	5	5
2004	1	4	6
2005	0	1	5
2006	0	5	13
2007	2	2	6
2008	0	1	7
2009	0	8	5
2010	0	18	7
Разом:	5	45	59

Джерело: [11]

Особливістю посткризового стану як економіки так і банківської системи, є присутність ризику банкрутства великої кількості банків, що викликає необхідність керованої консолідації банківського сектору з попередньою його реструктуризацією для вирішення питань проблемних банків і повернення фінансової стабільності системи в цілому.

Заходи, що спрямовані на підвищення консолідації банківського капіталу, базуються на макроекономічному аналізі причин системних проблем та передбачають: вдосконалення банківського нагляду, усунення недоліків в регулятивній базі, відновлення діяльності окремих проблемних банків.

Враховуючи зазначене, цілями централізованої консолідації банківської системи в умовах України повинно бути посилення здатності банківської системи запобігати банкрутству окремих її установ шляхом:

- збільшення капіталу банківської системи (перш за все, за рахунок фінансової підтримки акціонерів шляхом збільшення статутного капіталу та субординованого боргу);

- реструктуризації окремих неплатоспроможних банків, ліквідація яких може спричинити негативні соціальні й економічні наслідки;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- ліквідації банків із неефективним управлінням і значими ризиками в їх діяльності;
- залучення до участі в капіталах банків ширшого кола власників.

Слід зазначити, що для досягнення поставленої цілі Національним банком України вже вжито ряд заходів. Так, у липні 2009 р. було внесено зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6], які зокрема стосувались і питань реорганізації банків. Стаття 26 цього Закону регламентує способи реорганізації банків як такі, що здійснюються добровільно за рішенням його власників або у разі призначення тимчасової адміністрації – за рішенням Національного банку України або тимчасового адміністратора шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення. Зміни стосувались також черговості та порядку задоволення вимог до банку, який перебуває в стадії ліквідації. Було спрощено процедуру зміни форми власності банку – у випадку реорганізації не потрібно ліквідовувати юридичну особу і досліково задовольняти вимоги кредиторів. Це було зроблено для прискорення переходу банків в публічні акціонерні товариства, яке має відбутись до 2011 р. На відміну від реорганізації шляхом злиття, приєднання, поглинання, виділення чи поділу, при зміні форми власності банки не повинні повідомляти кредиторів і оприлюднювати це в пресі. Це також необхідно для полегшення процесу рекапіталізації, тому що реорганізація була однією з основних умов рекапіталізації проблемних банків державою.

Згідно чинного законодавства були врегульовані питання запровадження тимчасової адміністрації у банку, контролю за її діяльністю, організації роботи, прав і обов'язків тимчасового адміністратора, були розширені підстави для запровадження особливого нагляду за банківською установою.

Постановою Правління НБУ від 18.11.2009 р. № 683, яка затвердила зміни до Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників було виключено положення про те, що сума розмірів статутних капіталів банків-правонаступників має дорівнювати сумі статутних капіталів банків, що реорганізовуються [7]. Також було чітко деталізовано процедури реорганізації і злиття банків, з переліком необхідних пакетів документів і порядком їх подачі в регуляторні органи, встановлено порядок проведення реорганізації банків шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу і виділення, визначено послідовність заходів з перетворення та злиття банків. Незважаючи на прийняті заходи, на сьогоднішній день в Україні бракує системного підходу до забезпечення консолідації банківської системи. Зокрема, при керованому державою процесі консолідації передбачається впровадження низки економічних важелів, метою яких є посилення рівня фінансової стійкості як окремих банківських установ, так і в цілому системи, а саме :

- стимулювання банків щодо збільшення рівня капіталу;
- поліпшення якості активів, у тому числі - позабалансових вимог і зобов'язань;
- реструктуризація строкової і валютної структури пасивів;
- покращення ліквідності балансу;
- підвищення рівня фінансових результатів,

- зміна організаційної структури банків [4].

Надзвичайно важливу роль у системі централізованих заходів відіграє обрання напряму комплексу заходів, відповідно яких буде здійснюватися консолідації банківської системи. Основними з таких напрямків є:

1. *Робота з проблемними банками.* З метою надання допомоги банкам у проведенні реструктуризації їх активів у міжнародній практиці створюються спеціальні організації (комітети) з питань реструктуризації банківських активів[3]. Враховуючи витратність цього варіанту в умовах України, доцільно передати повноваження по роботі з проблемними активами до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (з внесенням відповідних змін до Закону «Про банки і банківську діяльність» [5]). Дані реформа запровадить чіткі стимули і прозорий підхід до реорганізації проблемних банків з найменшими затратами для вкладників та платників податків.

2. *Створення банківських об'єднань.* Одним із шляхів консолідації є реорганізація банків шляхом їх злиття чи приєднання, створення банківських об'єднань і входження банків до складу промислово-фінансових груп. Такі інтеграційні тенденції є актуальними з огляду на зниження за рахунок цього системного ризику. Одним з можливих шляхів, на наш погляд, може стати створення банківських об'єднань, що передбачено ст. 9-12 Закону України «Про банки і банківську діяльність»[5]. Банківські об'єднання можуть сприяти зміцненню банківської системи України, мінімізації наявних ризиків, підвищенню стабільності та поверненню довіри населення до держави. У світовій практиці дані інститути набули поширення ще кілька десятиліть тому. На даний час в Україні офіційно не зареєстровано жодного такого об'єднання, хоча у багатьох країнах промислово-фінансові та фінансово-холдингові групи, які поєднують банківський та промисловий капітал, вже давно зарекомендували себе дійовою формою [1].

3. *Об'єднання з іноземними банками.* З огляду на структурні зрушення у банківських системах інших країн і рівень капіталізації вітчизняної банківської системи, важливим аспектом банківської консолідації стає також об'єднання вітчизняних банків з іноземними. Як показує аналіз банківських систем, збільшення кількості іноземних установ призводить до удосконалення функціонування національних банківських ринків з позитивними наслідками для добробуту клієнтів банків.

Незважаючи на позитивні наслідки присутності іноземного капіталу в Україні, слід мати на увазі, що якщо при використанні іноземного капіталу для нарощування обсягу капіталізації банківської системи головний акцент робиться на зовнішній сфері фінансування, через певний час банківський сектор України може потрапити під іноземний контроль. Так сталося в деяких країнах Східної Європи, де внаслідок скасування обмежень частка іноземних банків сягає 70-80 % банківського капіталу цих країн. Як результат, у цих країнах саме банки з іноземним капіталом справляють вирішальний вплив на рівень монетизації економіки, характер і пріоритети економічного та політичного розвитку. Таким чином, з точки зору можливості проведення ефективної монетарної політики слід відстоювати українські банківські

установи, а з позиції підвищення ефективності посередницької ролі банківської системи – стимулювати залучення відносно дешевого іноземного капіталу [2].

У той же час, при збереженні негативних тенденцій в економіці, слабкому операційному середовищі, завищенні вартості активів, а також нестабільності грошово-кредитній і валютно-курсовій політиці, привабливість вітчизняного банківського сегменту залишатиметься на низькому рівні внаслідок високих локальних (характерних для банківського сектору України) і глобальних суверенних ризиків. Це може загрожувати збереженню підтримки західними материнськими структурами дочірніх підрозділів в Україні, велика частина яких була збитковою.

4. Удосконалення процедур санації та реорганізації банків, що здійснюватиметься за наступними напрямками:

- вдосконалення методичних рекомендацій і формулювання критеріїв класифікації щодо визначення проблемності у діяльності банків;
- забезпечення своєчасного реагування органів банківського нагляду на погіршення показників діяльності банку на основі уніфікованої звітності та показників раннього реагування з метою локалізації наслідків неефективного управління банком;
- розробка послідовної системи взаємовідносин та застосування заходів впливу щодо банків, які не виконують поставлені вимоги, а також щодо реорганізації проблемних.

Враховуючи комплекс проблемних питань, які накопичені в діяльності банківської системи і економіки України, на наш погляд, першочерговим заходом який може стимулювати процес консолідації банківського капіталу в Україні є **вдосконалення чинного законодавства щодо спрощення процедур ліквідації банку**. Зокрема, необхідним є уніфікація і спрощення процесу реорганізації банків.

По-перше, згідно чинного законодавства в процесі припинення діяльності одного з банків необхідним є письмове повідомлення кредиторів банку й опублікування в офіційному друкованому органі повідомлення про реорганізацію банку шляхом злиття. При цьому дебітори також вважаються кредиторами, таким чином виникає необхідність письмового сповіщення значної кількості сторін, що може затягувати процес злиття, особливо у випадку великого банку. З метою спрощення механізму реструктуризації, доцільним є внесення змін до законодавства щодо визначення простішого способу повідомлення кредиторам банку, наприклад, через публікацію в офіційному виданні.

По-друге, згідно ст.105 Цивільного Кодексу України [11] строком очікування та задоволення вимог з боку кредиторів є щонайменше 2 місяці, що на практиці може призводити до можливого подання вимог в останні з цих 60 днів і також призводити до більшої тривалості процесу злиття. В даному випадку вирішенням питання може бути можливість визнання претензій після завершення злиття.

По-третє, згідно чинного законодавства, банкам заборонено використовувати найменування вже зареєстрованої фінансової установи. Це означає, що в разі реорганізації банк-правонаступник не може використовувати назву банку, який знаходитьться в процесі ліквідації, що може тривати декілька місяців. Доцільним було б

дозволити банкам використовувати офіційну назву банку, що ліквідується, адже це є важливим для репутації та іміджу новостворюваного банку.

Крім запровадження зазначених заходів, необхідно акцентувати увагу на тому, що найбільш ефективні банківські системи існують в країнах, які поєднали міцне регулювання діяльності банків зі здатністю заохочувати та сприяти активним ринковим процесам і водночас, уникнули чітко окресленої стратегії, спрямованої на консолідацію.

Література:

1. Васильченко З.М. Методологічні аспекти дослідження банківської реструктуризації // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 109-118.
2. Гриценко Р. Структуризація та консолідація банківського сектору України // Вісник НБУ. – квітень 2004. – С. 4-8
3. Диба М.І., Осадчий Є.С. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 77-88.
4. Міщенко В.І. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України. // Вісник НБУ. – 2008. – №10. – С.2-7.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-ІП.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків: Закон України від 24.07.2009 р. № 1617-VI.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форми створення банків та розміру статутного капіталу: Закон України від 14.09.2006 р. №133-V.
8. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. №368.
9. Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників, затверджене постановою Правління Національного банку України від 27.06.2008 №189.
10. Сніжко О. Фінансова консолідація у стратегії розвитку банківського сектору України // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 66-82.
11. Офіційний сайт Національного банку України – www.bank.gov.ua.

ФОРМИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто основні форми партнерських відносин у сфері виробництва. Визначено характерні проблеми їх розвитку та перспективність поширення на ринку України.

The paper deals with major forms of partnerships in the area of production. Crucial problems of their development are considered and prospects are examined for distribution of some forms in the market of Ukraine.

Ключові слова: партнерські відносини, спільні підприємства, лізинг, проектне фінансування, управління за контрактом, ліцензування, виробнича кооперація.

Keywords: partnerships, joint ventures, leasing, project financing, contracted management, licensing, industrial production.

В останні десятиліття відбуваються динамічні зміни на світових ринках, які висувають нові вимоги до функціонування національних економік та окремих суб'єктів господарювання. Найстотнішою рисою нашого часу є процес глобалізації. Національні економіки стають все більш взаємозалежними та взаємочутливішими одна від одної, що і породжує якісно нові економічні зв'язки між окремими державами та підприємницькими структурами. У період глобальних перетворень партнерські відносини між суб'єктами господарювання відіграють важливу роль у сфері організації бізнесу та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На вітчизняних ринках деякі з існуючих форм партнерських відносин тільки формуються, є ще зовсім новими і недостатньо дослідженими. Проте вже значна кількість вітчизняних підприємців на практиці змогли оцінити всі переваги та недоліки створення та ведення бізнесу за подібних умов. Саме тому специфіка підприємницьких відносин на умовах партнерства на національному ринку вимагає найдетальнішого вивчення та дослідження для того, щоб інформація стала доступнішою для широких мас населення, і, щоб подібні форми організації бізнесу почали широко використовуватись українськими суб'єктами господарювання.

Проблемами становлення та розвитку форм підприємницьких партнерських відносин в Україні займалися такі науковці як: Андрощук Г., Безус Р., Варналій З., Гриценко А., Єгоренко Н., Ігнатюк А., Квасниця О., Корольчук О., Кузьмін О., Кузяк Д., Микитюк О., Панкратов Ф., Філюк Г. та інші вітчизняні вчені – економісти. Однак у науковій літературі залишається чимало недосліджених аспектів, що стосуютьсяся партнерства. Немає чіткого визначення даного терміну, не досить повно розкриті форми та види партнерських відносин між суб'єктами підприємництва, не виділені їх переваги та недоліки, тощо.

Метою статті є розкриття змісту та особливостей окремих форм партнерських відносин у сфері виробництва.

Будь-яке підприємство відчуває об'єктивну потребу в якісних партнерських зв'язках. У сучасних умовах це стає основною умовою його ефективного функціонування на ринку.

Етимологічно термін «партнер»(від англ. «partner») означає «учасник певного виду спільної діяльності, переважно підприємницької» [1, с.101].

Партнерські відносини розглядають як договірні відносини, які встановлюються між підприємцями і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату (успіху) за рахунок обміну наслідками своєї діяльності [2, с.202]. На наш погляд, це визначення є неповним, оскільки пояснює причину формування партнерських відносин, але не визначає їх змістової сутності.

Під іншим кутом зору розглядають цей термін російські дослідники. Вони трактують партнерські відносини як відносини, які дозволяють підприємству досягти, зберегти та посилити свої конкурентні переваги [1, с.101]. Це визначення взагалі не розкриває сутності партнерства, а лише підкреслює причини його формування.

Партнерські відносини також тлумачать як сукупність способів та форм цілеспрямованої організації взаємовідносин сторін для досягнення спільної мети [3, с.103]. З нашої точки зору, у даному визначенні варто було б підкреслити взаємовигідність обміну тими досягненнями, якими володіє кожен з учасників партнерських відносин.

Враховуючи всі вищезазначені аспекти, на нашу думку, можна запропонувати наступне тлумачення поняття партнерські відносини – економічні відносини, які формуються між суб'єктами підприємницької діяльності на взаємовигідній основі за рахунок об'єднання ресурсів, відповідальності та ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Причому, кожний підприємець зацікавлений не просто у встановленні будь-яких партнерських відносин, а в налагодженні найбільш ефективних форм таких взаємин.

У науковій літературі існує декілька підходів до аналізу форм партнерських відносин. Деякі вчені виділяють їх на рівні вертикальної інтеграції [3, с.145], інші - на рівні горизонтальної інтеграції [4, с.49], треті - пов'язують партнерські відносини з розвитком мережевих форм організації бізнесу [5, с.9].

На нашу думку, варто проаналізувати найпростіший підхід до виділення форм партнерських відносин у підприємницькій діяльності. За цим підходом форми партнерських відносин виділяють в залежності від сфери застосування, зокрема, у сфері виробництва, торгівлі фінансів, та товарообміну (рис.).

Необхідно відзначити, що для української економіки найтипівішими є форми, які застосовуються у сфері виробництва. У статті ми будемо розглядати ті форми партнерських відносин, які зазнали поширення на вітчизняному ринку, зокрема спільні підприємства, проектне фінансування та лізинг. Що стосується ліцензування, управління за контрактом та виробничої кооперації, то ці форми не є достатньо актуальними для України або не зустрічаються у чистому вигляді (комбіновані з іншими формами).

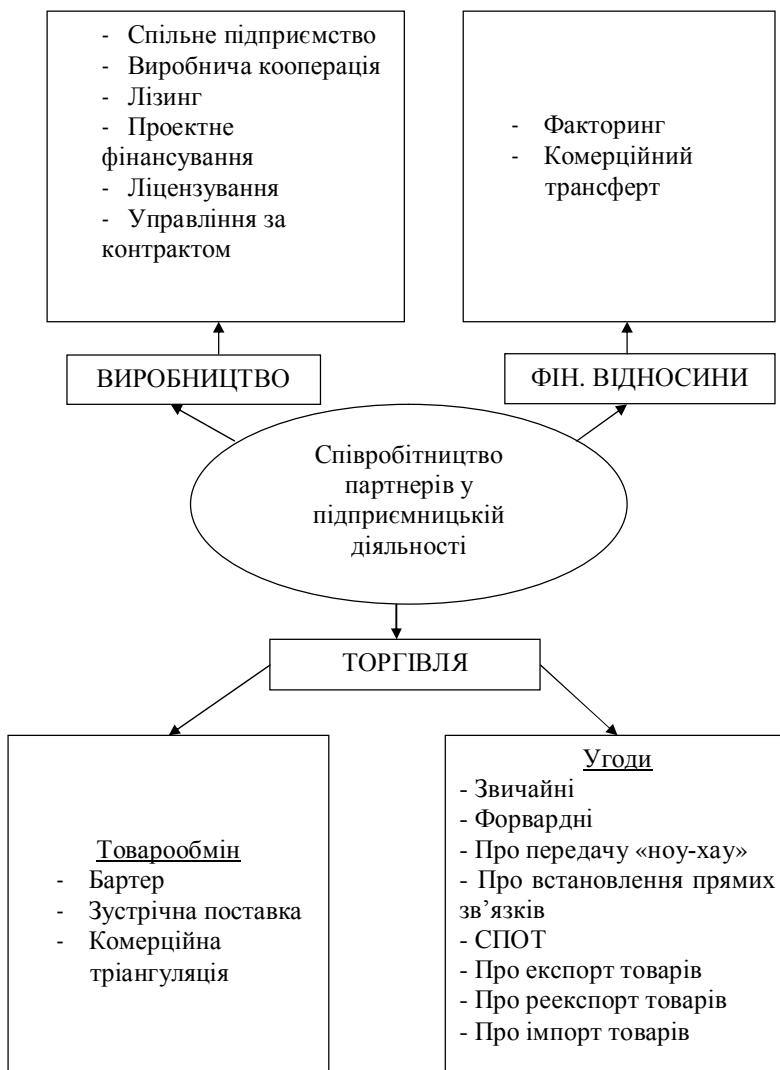


Рис. Найважливіші форми співробітництва партнерів за окремими напрямками підприємницької діяльності

Джерело: [6, с.101-103]; розроблено автором

Найпростішою, а тому досить поширеною і перспективною формою спільного підприємництва, є спільне підприємство. Український законодавець тлумачить

спільне підприємство як підприємство, яке базується на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [7].

Хоча створення спільних підприємств і передбачає зіткнення з чималою кількістю проблем та ризиків різного роду, однак, на нашу думку, це є дієвим засобом, що дає можливість державі виходити на міжнародну економічну арену та налагодити міцні інтеграційні зв'язки з іншими країнами.

Іноземні інвестори зацікавлені у створенні спільних підприємств. Це зумовлюється можливістю отримати більший доступ до внутрішнього ринку країни, де розташовується спільне підприємство, ніж за умов імпорту, який стимується нестачею вільно конвертованої валюти. Доступнішими стають для інвесторів і ресурси цієї країни.

Потенційний партнер оцінює зарубіжне підприємство за такими основними показниками: рівень якості продукції, що випускається, та порівняння її зі світовими стандартами; технічні характеристики обладнання; професійна підготовка та рівень кваліфікації персоналу; забезпеченість території майбутнього спільного підприємства транспортними комунікаціями; місцевонаходження підприємства відносно постачальників сировини [8, с.48].

У цьому контексті зазначимо, що в Україні найбільша кількість спільних підприємств (понад 95%) діє в обробній промисловості, в тому числі 22 % - у машинобудуванні і металообробці, 12 % - у деревообробній і целюлозно-паперовій галузях. Найпотужніші спільні підприємства створені у паливно-енергетичному комплексі, де випускається найбільше продукції у розрахунку на одного штатного працівника [8, с.50].

Пожвавлення економічної активності на внутрішньому ринку вимагає від суб'єктів господарювання пошуку нових форм та джерел їх фінансування, якими можна збільшити вартість бізнесу, правильно використавши для цього можливості моделювання фінансової структури компанії. Можливим вирішенням цієї проблеми може стати використання схем проектного фінансування, тому розглянемо його детальніше.

По-перше, даний метод фінансування інвестиційних проектів дає змогу фінансувати великі капіталістичні об'єкти з високим ризиком. По-друге, це новий спосіб залучення коштів у проекти, насамперед інфраструктурні, на умовах державно-приватного партнерства. По-третє, дослідження позитивних рис проектного фінансування має зацікавити фінансово-кредитні установи (банки) у застосуванні схем проектного фінансування на практиці [9, с.78].

Для того, щоб більш чітко визначити місце проектного фінансування серед інших форм партнерських відносин, а також для уточнення його функцій, насамперед, варто ознайомитися з теоретичними підходами до визначення цього поняття. Оскільки у науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння сутності проектного

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

фінансування, нами було зроблено огляд вітчизняних та зарубіжних публікацій з цієї тематики (табл.).

Таблиця. Підходи до визначення сутності проектного фінансування

Визначення	Джерело
Проектне фінансування - інноваційна сучасна фінансова техніка, що використовується для багатьох провідних корпоративних проектів.	[10, с.3]
Проектне фінансування - це фінансування довгострокових проектів у галузі промисловості й інфраструктури, що базується на складній фінансовій структурі, коли використовується боргове і акціонерне фінансування для проектів, а не фінансування за рахунок і в структурі компанії.	[11, с.105]
Проектне фінансування включає інвестування і володіння промисловим активом через юридично незалежну компанію, що фінансується безрекресним боргом	[12, с.205]
Проектне фінансування інколи може бути використане для покращення дохідності інвестованого капіталу в проект - за рахунок більшого фінансового левериджу, ніж можна було б досягнути при звичайному корпоративному фінансуванні.	[13]
Проектне фінансування - це фінансування окрім економічної одиниці, в якій позикодавець звертає увагу спочатку на грошовий потік як джерело повернення боргу і активів економічної одиниці як застави за боргом.	[14, с.5]

Узагальнивши запропоновані підходи до визначення терміну «проектне фінансування», будемо розглядати його як спосіб реалізації фінансово-кредитних відносин між учасниками щодо фінансування інвестиційного проекту за умов, що виплати зобов'язань здійснюються з грошового доходу об'єкта інвестиційної діяльності.

Проектне фінансування має такі особливості:

- найчастіше застосовується у сфері фінансування інвестиційних проектів;
- для того, щоб фінансування за суттю було проектним, обов'язковою умовою є наявність окрім компанії, що управляє проектом і відповідає за всіма зобов'язаннями проекту;
- вимагає наявності досвідченої управлінської команди, що дозволить значно скоротити ризики, пов'язані з ефективним управлінням проектом;
- основним джерелом повернення вкладених коштів є грошові потоки по проекту;
- строк "життя" проекту чітко визначений для можливості його оцінки, часу входу і виходу з нього учасників;
- фінансування здійснюється шляхом залучення довгострокових позик з частковим внесеннем коштів спонсорів у вигляді статутного капіталу;
- кошти, які надаються для проектного фінансування, є, як правило, безрекресними щодо спонсорів проекту або з обмеженими регресом [15, с.177].

На наш погляд, проектне фінансування є достатньо перспективною формою партнерських відносин, проте дорогою для українських підприємств. Однією з причин високої вартості позичкового капіталу при проектному фінансуванні є необхідність проведення всеохоплюючого попереднього аналізу інвестиційного проекту. Проводиться технологічний, правовий аналіз, аналіз фінансової стабільності, ефективності та ризиків. Витратність даного процесу обґруntовується зниженням

ймовірності невдалої реалізації інвестиційного проекту, що є однією з основних переваг проектного фінансування. До того ж, активізація розвитку проектного фінансування потребує вкладення коштів на довготерміновій основі, а поточна ситуація щодо обсягів довготермінового кредитування вітчизняними банками на сьогодні досить гальмує процес використання цієї форми партнерських відносин вітчизняними суб'єктами господарювання [15, с.181].

На сучасному етапі розвитку економіки широкого використання набула така форма організації партнерських відносин як лізинг. Українські науковці визначають лізинг як вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, згідно якого лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингодержувачу на визначений строк не менше одного року за визначену плату (лізингові платежі) [16, с.6].

На думку фахівців, український ринок лізингу займає лише близько 0,1% від європейського. В окремі роки частка лізингу у вітчизняній економіці становила 8%, але протягом 2009 р. ця цифра скоротилася більш, ніж удвічі, а ринок лізингу у 2009 р. скоротився на 75%. Важливими причинами стали криза ліквідності, неможливість рефінансування і проблеми, пов'язані з недосконалістю чинної нормативно-законодавчої бази. І хоча вже протягом першого півріччя 2010 р. ціна підписаних договорів сягає близько 1,4 млрд. грн., а за підсумками року може становити 3 млрд. грн., все одно існують негативні тенденції. Це зумовлено тим, що, по-перше, скорочується кількість безпосередньо договорів лізингу (за II кв. 2010 р. їх укладено на 8% менше, ніж протягом аналогічного періоду 2009 р.). Це означає, що потік клієнтів зменшується, а платежі отримують за рахунок великих сум фінансування. По-друге, лізингові компанії активно користуються банківськими кредитами для поповнення ресурсів. За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), кредити займають близько 70% у фінансуванні безпосередньо лізингових операцій, а питома вага власних коштів лізингових компаній скоротилася на 30%. Це означає, що вартість отриманих кредитів перекладається на клієнтів, що робить для них лізинг дорожчим. Також істотно звужується цей ринок, що зменшує конкуренцію. Наприклад, станом на 2005 р., кількість лізингових компаній сягала 200. Однак в Україні активну лізингову діяльність здійснюють тільки 20-30 компаній, оскільки невеликі, незалежні лізингодавці майже на 100% згорнули свою діяльність [16, с.7].

На нашу думку, для того щоб лізинг став доступнішим, необхідне розширення кількості компаній, які займатимуться фінансуванням саме фізичних осіб, це зумовлено тим, що сьогодні таких компаній не більше 5. Також серйозного перегляду вимагають питання, пов'язані з недосконалістю законодавчих актів. Наприклад, для фізичних осіб невигідність лізингу посилюється тим фактом, що частина лізингової комісії обкладається податком на додану вартість. Саме тому лізингові компанії орієнтуються на клієнтів, які є юридичними особами та платниками цього податку: розмір ПДВ, який

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

вони сплачують у складі лізингового платежу, фактично включається до податкового кредиту й повертається їм.

Таким чином, протягом останнього часу активні глобалізаційні процеси диктують нові правила та вимоги до всіх учасників ринку. Посилення конкуренції на світовій арені спонукає все більшу кількість підприємців до пошуку та використання різних форм партнерських відносин. На сучасному етапі розвитку для української економіки найпопулярнішими формами партнерських відносин у сфері виробництва є спільні підприємства, лізинг та проектне фінансування. Щоправда, остання форма ще не так часто використовується національними суб'єктами господарювання, однак є досить перспективною і має ряд переваг. Спільні підприємства та лізинг - вже достатньо вивчені та поширені на національному ринку, однак світова економічна криза останніх років значно підірвала їх позиції, тому суб'єктам підприємницьких відносин необхідно шукати та розробляти пріоритетні напрями для подолання негативних наслідків кризи.

Такі форми партнерських відносин, як ліцензування, управління за контрактом та виробнича кооперація, значно рідше використовуються вітчизняними підприємцями. Адже на зміну їм прийшли якісно нові форми. Так, наприклад, ліцензійні умови стають частиною франчайзингового договору, управління за контрактом витіснила співпраця на умовах франчайзингу, а виробнича кооперація була ефективнішою, коли країні-члени СНД мали значно тісніші економічні зв'язки.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з аналізом інших привабливих для українських підприємств форм партнерських відносин, а саме стратегічних альянсів, мережевих форм організації бізнесу тощо.

Література:

1. Взаимовигодность партнерских отношений // САПР и графика. – 2008. – №9. - С.101-103
2. Молдован О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоздатності підприємств чорної металургії України // Стратегічні пріоритети. - №2. – 2007. – С.145-151
3. Єгоренко Н.О. Участь у міжнародній спеціалізації та кооперації, як ефективна форма розвитку вітчизняних підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 242:В 4т. – Дніпропетровська:ДНУ, - Т III. – 2009. – 268с.
4. Кащеєва Г. З досвіду розвитку франчайзингу українських торгових підприємств // Маркетинг в Україні. – 2008. - №1. – С.49-51
5. Юлдашева О., Половський С., Катенов В. Мережеві форми організації бізнесу // Новости электроники. - №5. – 2010. – С.8-11
6. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці:Навч. посіб. – Вінниця:ВНТУ,2009. – 336с.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959 – XII від 16.04.1991 року зі змінами та поправками.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

8. Єгоренко Н.О. Перспективність поширення спільного підприємництва у міжнародних економічних відносинах // Економічна наука:Економіка та держава. – 2009. - №7. – С.48-51
9. Гуринович С.І. Основні проблеми і тенденції проектного фінансування в Україні//Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: економіка і менеджмент. – 2009. - №1(5). – С.75-83
10. Зардей Н. Великі гроші // «Контракти» - 2006. -№27. – С.3-7
11. Бардиш Г. Проектне фінансування:Підручник. – 2-ге видання. – К.:Алеута,2007. – 463с.
12. Пересада А., Майорова Т., Ляхова О. Проектне фінансування:Підручник. К.:КНЕУ, 2005. – 736с.
13. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.:ИНФРА – М,1997
14. Рябих Д. Процедури оцінки інвестиційних проектів при проектному фінансуванні // Фінансовий ринок України. – 2008. - №9. – С.5-9
15. Куклік К.А. Фінансові можливості вітчизняних банків у сприянні розвитку проектного фінансування в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9. - С.173-183
16. Дутчак А.В., Коломієць Ю.В. Розвиток лізингу в Україні // Вісник чернівецького торговельно-економічного університету. – 2010. - №2. – С.5-7

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

У статті досліджено особливості становлення та функціонування інституту державно-приватного партнерства, зокрема процесу фінансового інвестування у об'єкти державної інфраструктури, як важливого механізму підвищення конкурентноздатності національної економіки за умов глобалізаційних перетворень.

The article explores the peculiarities of formation and functioning of the institution of public-private partnership, including the process of financial investment in public infrastructure facilities as an important mechanism for improving the competitiveness of national economy under global change conditions.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), інвестування у проекти ДПП, оцінка ефективності інвестування, конкурентоспроможність національної економіки, рейтинг глобальної конкурентоспроможності національних економік.

Keywords: public-private partnership (PPP), investment in PPPs, evaluation of investment efficiency, competitiveness of national economy, Global Competitiveness Index rankings of national economies.

Як показує світогосподарська практика підвищення конкурентоспроможності національної економіки набуває нині все більшого значення нині, це потребує мобілізації зусиль усіх суб'єктів економіки, а також розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом. Саме тому дослідження механізмів підвищення конкурентоспроможності в умовах трансформаційного процесу в Україні, а також інтеграції у світову економіку, набуває важливого теоретичного та практичного значення.

Проблема підвищення конкурентоспроможності національних економік привертає увагу багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників: В. Базилевича, Я. Базилюка, Дж. Бланка, В. Гейця, Н. Гражевської, П. Єщенка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Харта, та ін. Аналізу проблем становлення інституту державно-приватного партнерства присвячені роботи Дж. Б'юкенена, В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, І. Мазур, Д. Норта, Р. Нуреєва, А. Чухна та ін.

Водночас ускладнення світогосподарського процесу, модифікація конкурентних відносин за умов глобалізації, загострення конкурентної боротьби – викликали потребу у подальшому дослідженні у цій царині.

Метою статті є дослідження державно-приватного партнерства, зокрема процесу фінансового інвестування приватних ресурсів у об'єкти державної інфраструктури, як важливого чинника підвищення конкурентноздатності національних економік за умов глобалізації світогосподарського розвитку.

Відомо, що конкурентоспроможність національної економіки трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн [5,6,9]. Водночас визнаний у світі економіст Дж. Сакс визначає конкурентоспроможність національної економіки наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання [10].

Основним показником визначення конкурентоспроможності національної економіки є глобальний індекс конкурентоспроможності, який базується на 12 групах показників, серед яких провідне місце займають індикатори якості інститутів, розвинуте інституційне середовище країни формує базу, в рамках якої приватні підприємці, компанії і уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу і забезпечення процвітання економіки. Перші місця рейтингу займають розвинуті країни, які мають високий показник якості інститутів, тобто широко використовують переваги поєднання ресурсів державного та приватного секторів з метою підвищення конкурентоздатності національної економіки.

Державно-приватне партнерство (ДПП) є однією з найефективніших форм співробітництва між державою та бізнесом, така співпраця ґрунтується на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій та управлінських знань заради підвищення якості послуг, що надаються громадянам.

Сфера застосування проектів ДПП у країнах Західної Європи дуже різноманітна, йдеється про розвиток транспортної мережі (автомагістралі, фрахтові центри, термінали аеропортів, залізниці, міський державний транспорт тощо), міське планування та відновлення (локальний маркетинг, комунікаційна політика), розселення, розвиток технологічних центрів, муніципальних мереж водопостачання та каналізації, створення та підтримку освітніх, культурних та адміністративних служб, інфраструктури туризму тощо.

При цьому державно-приватне партнерство трактується як система відносин між державними та приватними партнерами, що побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їх інтересів, при реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються [1].

Зазначена співпраця ґрунтується на переданні приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися державним сектором. Практика підтверджує, що така взаємодія сприяє отриманню бажаного рівня ефективності під час реалізації важливих для усієї країни масштабних проектів, забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Аналіз засвідчує, що у процесі реалізації проектів ДПП залучаються додаткові фінансові ресурси для розвитку об'єктів інфраструктури, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни. При цьому державний сектор отримує такі переваги:

1. Вирішення проблеми ухилення від сплати податків;
2. Отримання прибутків та зменшення бюджетних видатків на розвиток і реконструкцію інфраструктури;
3. Використання управлінського досвіду приватного сектору щодо менеджменту великих проектів;
4. Якісне виконання соціальної функції держави (в тому числі в сфері освіти).

Перевагами для приватного сектору є:

1. Отримання прибутків від інвестицій в об'єкти, які раніше вважалися сферою виключно публічних капіталовкладень;
2. Захист добросовісної конкуренції суб'єктів господарювання;
3. Захист сумлінних платників податків та отримання податкових пільг;
4. Отримання кваліфікованих кадрів [4, 7].

Економічний ефект для суспільства від партнерства держави та бізнесу полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат, зокрема покращення соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти та забезпечення працевлаштування громадян. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерств являє собою переосмислення взаємовідносин держави та приватного сектора, нові види організації діяльності, нові механізми регулювання.

Аналіз показує, що макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватися відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм ДПП може відбуватись працевлаштування циклічно безробітніх та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Впровадження проектів на основі ДПП під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому. З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів ДПП дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Таким чином, об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного секторів дозволяє реалізувати конкурентний потенціал національної економіки, ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання.

Аналіз засвідчує, що серйозною проблемою на шляху впровадження проектів ДПП є узгодження інтересів сторін, які ставлять перед собою такі суперечливі цілі: отримати додатковий прибуток або максимальний прибуток на вкладений капітал, збільшити

надходження у бюджет, підвищити рівень доходів, забезпечити відкритість зовнішньоекономічних зв'язків, ефективну участь у міжнародному поділі праці тощо.

За цих обставин важливого значення набуває проблема вибору критерію та визначення системи показників ефективності інвестицій. Йдеться про оцінку ефективності інвестиційних проектів з урахуванням інтересів учасників ДПП (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка ефективності інвестиційного проекту з урахуванням інтересів учасників ДПП.*

Етап реалізації проекту	Вид ефективності	Показник ефективності
Ефективність проекту в цілому	Суспільна ефективність	Валовий національний продукт, занятість та рівень доходів населення, участь у міжнародному поділі праці.
	Комерційна ефективність	Чистий дисконтований прибуток, внутрішня норма рентабельності, період окупності, потреба у додатковому фінансуванні, вартість капітальних активів.
Ефективність участі у проекті	Ефективність для учасників	Конкурентноздатність підприємства, зростання доходів сумісних підприємств, міжнародна інтеграція, екологічна безпека.
	Регіональна, галузева ефективність	
	Бюджетна ефективність	Надходження до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, акцізів, доходів від ліцензування, конкурсів, тендерів.

*Джерело: розроблено за даними: [3].

Таким чином оцінювання відповідності інвестиційного проекту інтересам різних економічних суб'єктів досягається шляхом визначення декількох видів ефективності проекту в цілому та для окремих учасників, на основі сукупності показників ефективності проектів.

Приватних інвесторів у проекти державно-приватного партнерства можна поділити на 2 групи в залежності від форми участі бізнесу у спільній діяльності з державою:

- інвестори, які виконують інвестиційні функції, а також співпрацюють як підрядна організація або компанія-оператор;
- інвестори, які безпосередньо зацікавлені у реалізації ДПП-проекту як об'єкта інвестування. Зазвичай до них відносяться інституціональні інвестори або інші юридичні та фізичні особи, які придбали акції компанії-виконавця проекту у випадку їх повного або часткового розміщення на ринку цінних паперів.

Аналіз світової практики участі приватного сектору у проектах ДПП, що проводився за базою даних Світового банку, дає змогу виокремити чотири типи взаємодії бізнесу та держави у інфраструктурних об'єктах:

- контракти підряду (на управління об'єктом та на оренду об'єкта),
- концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта; обслуговування, оренда та передача об'єкта; будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта);

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

- нові проекти або проекти «з нуля» (будівництво, оренда та передача об'єкта; будівництво, експлуатація та передача об'єкта; будівництво, володіння та експлуатація об'єкта; приватне будівництво та експлуатація об'єкта; оренда об'єкта);

- продаж активів (повна або часткова приватизація).

В той же час існують проекти, які мають риси, що є характерними для декількох типів взаємодії держави та бізнесу, а це ускладнює їх віднесення до одного конкретного типу. Такі проекти називають гбридними. У цьому разі віднесення проекту до певного типу відбувається на основі аналізу ризиків, які несе приватний партнер.

Аналіз засвідчує, що найбільш інвестиційно привабливими є такі сектори інфраструктури: телекомуникації, де загальна сума інвестицій складає 719,647 млн. дол. США та енергетика – 481,696 млн. дол. США (табл. 2). Щодо форм реалізації державно-приватного партнерства, то у енергетичній та телекомуникаційній сферах більшість інвестицій були вкладені у проекти «зеленого поля», для проектів секторів водопостачання та водовідведення, а також у транспорті, більшість інвестицій були вкладені у концесії. Відсоткове співвідношення зачучених коштів у різних секторах інфраструктури по регіонам показано на рис. 1.

Таблиця 2. Обсяги інвестицій у проекти державно-приватного партнерства по регіонам, секторам економіки та формам реалізації (млн. дол. США), 1990-2009 рр. *

	Концесії	Проекти "відокремлення активів"	Проекти "зеленого поля"	Контракти на управління та лізинг	В цілому
Регіон					
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	5,432	24,269	85,574	0	115,275
Європа та Центральна Азія	4,599	49,444	22,52	0,012	76,575
Латинська Америка та Карибський басейн	66,178	28,333	87,061	0,21	181,782
Близький Схід і Північна Африка	6,607	0,224	10,902	0	17,733
Південна Азія	0,022	6,201	74,452	0	80,675
Африка на південь від Сахари	1,899	1,31	6,442	0,005	9,656
Разом	84,737	109,781	286,951	0,227	481,696
Телекомуникації					
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	5,567	29,862	51,107	0	86,536
Європа та Центральна Азія	0	60,98	102	0	162,98
Латинська Америка та Карибський басейн	0	168,024	95,552	0	263,576
Близький Схід і Північна Африка	0,035	16,59	29,463	0	46,088
Південна Азія	0	9,393	77,768	0	87,161
Африка на південь від Сахари	0	19,273	54,033	0	73,306
Разом	5,602	304,122	409,923	0	719,647

Продовження табл. 2

	Водопостачання та водовідведення				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	22,745	0,581	5,53	0,126	28,982
Європа та Центральна Азія	0,673	0,448	1,526	1,205	3,852
Латинська Америка та Карибський басейн	15,085	6,381	2,152	0,004	23,622
Близький Схід і Північна Африка	0	0	3,202	0	3,202
Південна Азія	0,108	0	0,245	0,002	0,355
Африка на південь від Сахари	0,076	0	0,133	0,057	0,266
Разом	38,687	7,41	12,788	1,394	60,279
	Транспорт				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	14,809	11,256	51,448	0,001	77,514
Європа та Центральна Азія	5,051	0,847	6,443	4,766	17,107
Латинська Америка та Карибський басейн	85,434	0,934	23,24	0,174	109,782
Близький Схід і Північна Африка	2,99	0	3,529	0,209	6,728
Південна Азія	20,219	0	10,037	0	30,256
Африка на південь від Сахари	6,929	0,169	4,671	0,042	11,811
Разом	135,432	13,206	99,368	5,192	253,198

* Джерело: розроблено за даними: [11].

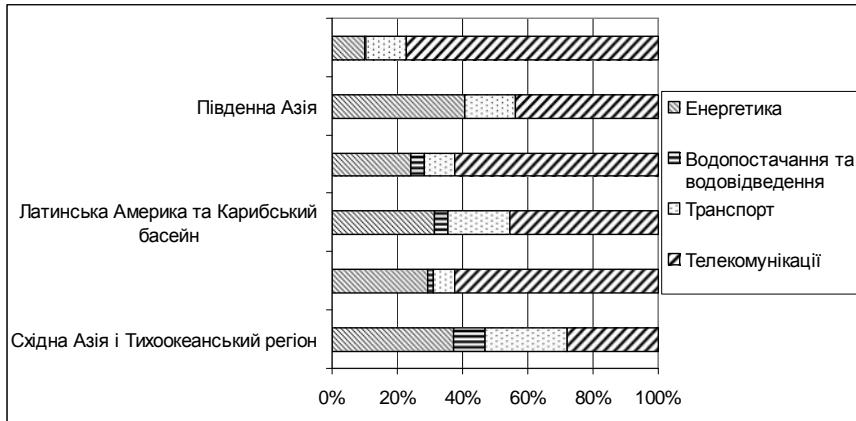


Рис. 1. Розподіл приватних інвестицій по секторам інфраструктури за регіонами, 1990-2009 рр. (у % від загального обсягу)*

* Джерело: розроблено за даними: [11].

Наведена діаграма показує, що більша частина інвестицій у кожному регіоні була вкладена у комунікаційні проекти, а найменша – у проекти водопостачання та водовідведення.

На відміну від розвинутих країн в Україні нині ще не забезпечені функціонування інституту ДПП чинним законодавством, Міністерство економіки розробило Концепцію розвитку державно-приватного партнерства на 2008–2012 роки, в якій визначено основні елементи розбудови інституту державно-приватного партнерства, а саме:

- запровадження договірних відносин між органами виконавчої влади та суб'єктами господарювання, що діють на основі приватної форми власності, на підставі довготермінових договорів, забезпечення стабільності їх умов та розподілу ризиків;
- залучення інвесторів до реалізації інвестиційних проектів переважно на конкурсній основі;
- незмінність форми державної та комунальної власності об'єктів державно-приватного партнерства протягом дії договору про державно-приватне партнерство;
- урахування специфіки окремих сфер господарської діяльності у разі використання різних форм державно-приватного партнерства, а також забезпечення захисту прав та законних інтересів споживачів товарів (робіт, послуг);
- участь органів виконавчої влади у частковому фінансуванні об'єктів з використанням форм державно-приватного партнерства [2].

Схвалення Концепції стане першим кроком до використання позитивного світового досвіду залучення приватних коштів для підвищення конкурентоспроможності економіки держави в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів.

В процесі реалізації проектів ДПП виникають багато перешкод, які затримують розвиток та ефективне використання партнерських відносин в Україні, серед них:

1) правові бар'єри:

- відсутність цілісної державної політики щодо ДПП;
- непрозора схема проведення державних закупівель;
- ускладненні операції з землею;
- нестача типових документів (процедури проведення конкурсу, типового договору з приватним партнером, форми оцінки ризиків, моніторингу реалізації проекту) для створення та управління ДПП;
- відсутність достатніх гарантій приватним інвесторам та справедливого розподілу ризиків;
- потреба оновлення концесійного законодавства та іншої нормативної бази (зокрема, особливості концесійної діяльності в сфері ЖКГ).

2) інституційні бар'єри:

- політична нестабільність в Україні, що перешкоджає зростанню довіри приватного сектору до укладання довгострокових контрактів;
- мінливі умови для ведення підприємницької діяльності в Україні, а, отже, додаткові ризики для приватного партнера;

- неузгодженість діяльності урядових інституцій, які координують політику щодо залучення інвестицій;
- короткострокова практика бюджетного планування в Україні;
- тривалість існуючої практики проведення конкурсу, ведення переговорів та укладання договору з приватними партнерами;
- нестача управлінських навичок та сучасних методик.

3) фінансово-економічні бар'єри:

- значна частина об'єктів інфраструктури є збитковими;
- нестача ресурсів, зокрема в органів місцевого самоуправління, для участі у спільніх проектах з організаціями приватного сектору;
- низький рівень платоспроможності більшості громадян України;
- відсутність потенціалу для малого та середнього бізнесу брати участь у проектах ДПП, які, як правило, є масштабними за своїми ресурсними об'ємами [8].

Проекти державно-приватного партнерства в Україні мають стати механізмом підвищення конкурентоспроможності національної економіки, атракторами приватних інвестицій у об'єкти інфраструктури, що сприятимуть розвитку економіки, соціальної сфери. Зазначене, значною мірою, можливе за умови законодавчого визначення правових, економічних та організаційних зasad функціонування ДПП.

Таким чином, вивчення світового досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства засвідчує, що ДПП – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни. При цьому слід зазначити, що не існує ідеального варіанту такого партнерства. В кожній країні воно має свої відмітні риси: найбільш принятні для неї типи взаємодії держави та приватного бізнесу, галузеву «прихильність», механізми реалізації, правове та інституціональне середовище тощо.

Водночас для перетворення державно-приватного партнерства у важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки України уряду слід звернути увагу на створення низки обов'язкових загальних передумов. Необхідними, на думку автора, є: закріплення принципів ДПП у державних та регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів, створення сприятливого інституційного середовища ДПП, розробка та удосконалення його нормативно-правової бази, забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору, створення держаного органу з питань ДПП, а також інститутів громадського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів, запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

Література:

1. Закон України №2404-VI «Про державно-приватне партнерство» – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

2. Розпорядження від 16 вересня 2009 р. N 1184-р Київ «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві» // www.ugmk.info/download/1255514825
3. Афанасьева О.К. Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов / О. К. Афанасьева. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №26. – С. 147-150.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Владимир Гаврилович Варнавский. – РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. — М. : Наука, 2005. — 315с.
5. Гражевська. Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – N9. – С.54-64.
6. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Гунський. – К.:Наук. думка, 1997. – С. 41.
7. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я.В. та ін.] ; за ред. Я.С. Жаліло. — К. : НІСД, 2005. —388 с.
8. Ленд'єл М. Державно-приватне партнерство як інструмент підвищення конкурентоспроможності територій / Мирослава Ленд'єл. //www.rgd.org.ua/project_activities/round_tables/4th_annual_forum/lendel.ppt
9. Порттер М. Международная конкуренция / М. Порттер – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
10. Sachs J. Press Releses. - WEF, 1999. – Режим доступу: www.weforum.org.
11. The World Bank Group. Private Participation in infrastructure Projects Database //http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3

АДАПТИВНА СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості формування адаптивної системи екологічного менеджменту. Наведено ключові характеристики і складові адаптивної системи управління, особливості застосування діаграми переходу операцій для формування структури екологічного менеджменту.

The features of forming adaptive system of ecological management are considered in the article. Key descriptions and constituents of adaptive control the system, feature application of diagram of transition operations are resulted for forming of structure ecological management.

Ключові слова: адаптація, система управління, система екологічного менеджменту, структура управління

Keywords: adaptation, management system, system of ecological management, management structure

ХХ ст. характеризується істотним зростанням рівня турбулентності середовища функціонування підприємства. Це привело до значних змін в системах управління підприємством, які еволюціонували від найбільш простої форми – «система управління процесом реалізації поставлених цілей» через «управління на підставі порівняння з минулим», «управління на основі екстраполяції» до складнішої – «управління на підставі гнучких рішень». Проте еволюція здійснювалася не тільки у бік структурних змін, але у функціональній площині, що знайшло відображення в інтеграції систем стратегічного управління і бюджетування, управлінського і екологічного обліку та ін. При цьому в умовах переходу розвинених країн на принципи сталого розвитку особливе значення набуває саме екологізація різних аспектів функціонування та управління соціально-економічними системами. Дослідження Б. Данилишина [1], М. Долішнього [2], М. Чумаченко [3], В. Шевчука [4] та ін. спрямовані на розробку понятійного апарату, механізму функціонування і особливостей екологічної економіки. Результати досліджень в області кількісної оцінки охорони навколошнього природного середовища містяться в роботах І. Александрова [5], К. Гофмана [6], В. Леонтьєва [7], Г. Моткіна [8], Є. Рюміної [9] та ін. Інструментарій економіко-екологічного регулювання і управління розроблений і вдосконалений О. Амошею [10], Н. Андрєєвою [11], Б. Буркинським [12], О. Векліч [13], А. Садековим [14], І. Синякевичем [15], С. Харічковим [12] та ін. Проте, слід зазначити, що особливості побудови адаптивних систем екологічного менеджменту в даний час недостатньо розроблені. Тому метою даної статті є розробка теоретичних аспектів формування адаптивної системи екологічного менеджменту підприємства.

Спираючись на теорію систем і ієрархій, структура моделі ухвалення рішень представляється у вигляді керуючої і керованої підсистемами (рис. 1). Ця схема

відображає взаємозв'язки цих підсистем з урахуванням концепції переваг та інформованості економічного агента.

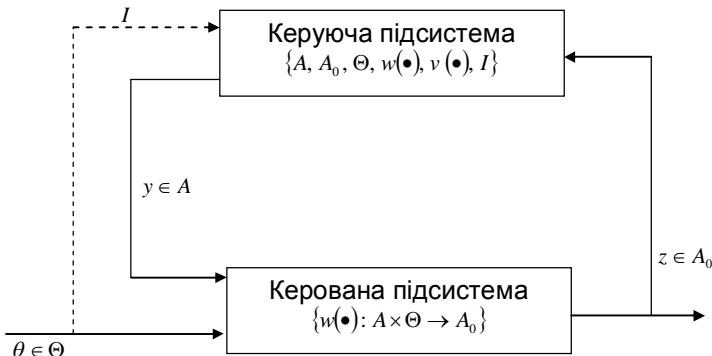


Рис. 1. Структура моделі ухвалення рішень керуючою підсистемою

Переваги агента на безлічі можливих результатів діяльності задаються його функцією корисності $v(\cdot)$, а результат діяльності $z \in A_0$ залежить від дії $y \in A$ і обстановки $\theta \in \Theta$ таким чином: $z = w(y, \theta)$. Закон $W(\cdot)$ визначається функцією $w(\cdot)$, що відображає структуру пасивного керованого об'єкту, і тією інформацією I , яким володіє агент на момент ухвалення рішень про обрану дію.

Як відомо, процес управління можна розглядати у вигляді сукупності послідовних дій і виконуваних функцій для досягнення мети керованої системи. Згідно дослідженням, проведеного у [16], систем управління значний вплив роблять умов зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Таким чином, система екологічного менеджменту повинна забезпечувати реалізацію наступних функцій: (1) збір, обробка і відстежування даних для формування управлінської інформації; (2) визначення існуючих і потенційних загроз і можливостей (аналіз та діагностика внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства); (3) забезпечення ухвалення рішень і умов їх виконання; (4) підтримка і поліпшення характеристик самої системи менеджменту при рівні турбулентності зовнішнього середовища, що змінюється [17].

Це дозволяє стверджувати, що система екологічного менеджменту для виконання (2) -(4) функцій повинна включати три взаємодіючі підсистеми. Крім того, для функціонування цих підсистем потрібен постійний притік інформації. Тому виникає необхідність також у підсистемі управлінської інформації (рис. 2) [17].

Основу системи екологічного менеджменту складає спостереження за керованим підприємством (A) і його зовнішнім оточенням. Результатом цих спостережень є збір і обробка даних про підприємство і зовнішнє середовище (1). При цьому даними є символи, що описують властивості об'єктів і подій. Обробка та інтерпретація

отриманих даних дозволяє їх перетворювати в інформацію (2). Отже, однією з функцій підсистеми моніторингу (С) є збір і обробка даних.

Підсистема моніторингу (С) збирає, обробляє і представляє в кількісній формі екологічно релевантну інформацію для вищого менеджменту, керівників і фахівців підрозділів. Вона повинна забезпечувати збір екологічної інформації для підтримки: ідентифікації і управління щодо основних екологічних аспектів; оцінки придатності критеріїв екологічних характеристик; вибору індикаторів характеристики управління та операційної характеристики; встановлення базису, щодо якого слід оцінювати зміни; визначення екологічних змін в часі у зв'язку з поточною реалізацією екологічних програм; дослідження зв'язку між екологічним станом і діяльністю підприємства, його продукцією або послугами; визначення необхідності дій із запобігання екологічним забрудненням.

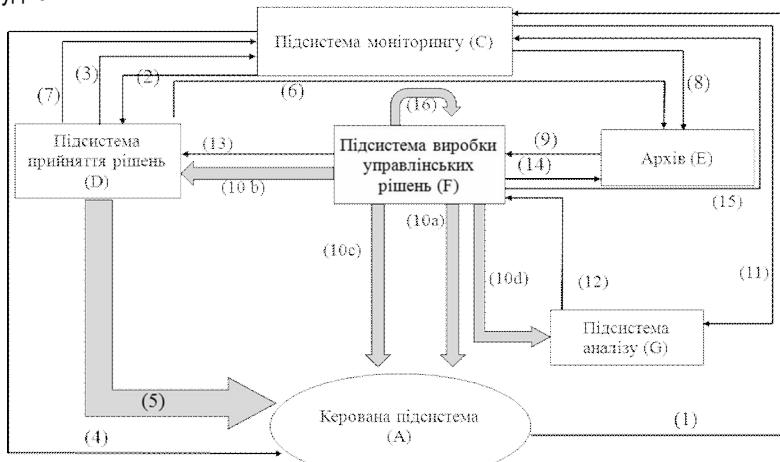


Рис. 2. Адаптаційна система екологічного менеджменту підприємства

Позначення:

➡ — керуючий вплив;

→ — потоки даних (інформації).

Основними джерелами даних є: моніторинг і вимірювання; експерименти і спостереження; документи, що відносяться до інвентаризації та виробничої діяльності; фінансові і звітні документи для органів державного управління; документи про закупівлю сировини, матеріалів та ін.; звіти про екологічний огляд, аудит, оцінки; документи про екологічне навчання; наукові звіти, монографії; статистична інформації від урядових органів, наукових установ і неурядових організацій.

Таким чином, основною функцією підсистеми моніторингу є відстеження ключових екологічних індикаторів необхідних для ухвалення рішення в системі екологічного менеджменту. Екологічні індикатори є показниками, що надають інформацію про

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

зусилля, які робляться по дії на екологічні результати діяльності підприємства. Основні екологічні індикатори наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Ключові види екологічних індикаторів

1. Індикатори екологічних результатів діяльності підприємства	
1.1. Екологічні індикатори системи менеджменту Кількість досягнутих цільових і планових показників Кількість працівників, задіяних в охороні навколошнього природного середовища, що пройшли еко-підготовку, що надали еко-пропозиції та ін. Кількість виконаних і невиконаних норм Кількість екологічних аварій, їх витрати Кількість аудиторських перевірок та ін.	1.2. Екологічні індикатори операційних процесів Індикатори потоків сировини, матеріалів і енергії, включаючи: матеріали для виробництва і упаковки (первинна сировина за видами, загальний обсяг і питомі, водоспоживання, рецикливання матеріалів, упаковка), енергія (за типами, загальний обсяг і ефективність використання); виробництво основної та супутньої продукції, у т.ч. з можливістю рецикливання, обсяг рециклизованих і перероблених відходів; потужність екологічного устаткування, витрата палива транспортними засобами, займана площа та ін.
2. Індикатори екологічних умов діяльності	
за відходами (загальний обсяг і на одиницю, обсяг/маса токсичних, рециклизованих відходів, обсяг самостійно перероблених, переданих іншим підприємствам і розміщених на полігонах); за викидами в атмосферне повітря (маса викидів, на одиницю продукції та ін.); за скиданнями у водоймища (маса викидів в рік, на одиницю продукції та ін.); інші види емісій (шумова, радіаційна і теплова дія).	

Перелік запропонованих індикаторів не є дискретним і незмінним – система цих показників може і повинна мінятися в часі. Необхідно відзначити, що даний перелік розробляється для кожного підприємства індивідуально і відображає специфіку його діяльності.

Під час введення інформації (оброблених даних) в підсистему ухвалення рішення (D) відбувається перевірка на достатність наданої інформації для здійснення своєї функції. Якщо умова не виконується, то необхідний додатковий збір нових даних або переробка даних, що вже є (3-4).

Отже, поява додаткових вимог до зібраних і оброблених даних обумовлює наявність наступних властивостей у підсистемі моніторингу: (1) збір нових даних; (2) наявність процедури для повторної обробки зібраних раніше даних.

Цикл запиту інформації повторюється до тих пір, доки підсистема ухвалення рішення не отримає достатній обсяг інформації для здійснення своєї функції (або через обмеженість часу). На виході в підсистемі ухвалення рішення має місце дія на керований об'єкт (підприємство) (5).

Підсистема ухвалення рішень. Основними напрямами діяльності підсистеми ухвалення рішення є: оперативне планування заходів щодо екологізації діяльності; розробка стратегічних планів екологізації господарської діяльності; вироблення

адаптаційних рішень; облік екологічних аспектів при ухваленні рішень у загальній системі менеджменту підприємства.

До основних методів, які використовуються підсистемою ухвалення рішень для обробки отриманої інформації і зменшення невизначеності, відносять: аналітичні, статистичні, математичного програмування, евристичні, експертні, ситуаційні і ряд інших. Кожен метод заснований на використанні спеціально розроблених моделей.

Контроль над виконанням рішення вимагає, щоб очікувані результати і час їх виконання стали експліцитними, основою чого є експліцитність припущень, на яких засновані очікування, а також інформація, що використалася, і процес ухвалення рішення. Ухвалені рішення (6) зберігаються в архіві (*E*) («пам'ять»).

Документування рішення дозволяє проінструктувати (7) підсистему моніторингу щодо підготовки потрібною для контролю над рішеннями інформації. Контроль припускає періодичну перевірку фактичних результатів виконання рішення (8).

Для ефективної адаптації необхідно виявити відхилення (9) фактичних умов від результатів, що передбачалися (тобто таких, що виступали передумовами при ухваленні рішень) і реальних, від запланованих. У разі виникнення відхилень здійснюється формування набору дій, що управлюють (*F*). Одне із завдань підсистеми вироблення рішень, що управлюють, – пошук причин відхилень і розпорядження дій, що коректують, або напрямів використання можливостей, що з'явилися.

Підсистема вироблення управлінських рішень (*F*) направлена на: аналіз негативної дії діяльності підприємства і його продукції на навколошнє середовище; екологічний облік, екологічний контролінг, екологічну стандартизацію, сертифікацію і маркіровку продукції, еко-спорінг, котайнмент, еко-лізинг, індикатори екологічних результатів; оцінку потенційних загроз, а також внутрішнього потенціалу екологізації виробництва і споживання; аналіз ефективності функціонування системи екологічного менеджменту і досягнення екологічних цілей; аналіз нових можливостей і перспектив; оцінку виконання програми дій із скорочення екологічного забруднення; аналіз функціонування підсистеми ухвалення управлінських рішень.

За характером виникнення джерела відхилення можуть бути розділені на наступні групи:

1. Невірна інформація при ухваленні рішення. Для запобігання повторний помилці необхідна зміна підсистеми моніторингу (10a) або підсистеми аналізу (10d). Так, якщо зібрані дані про екологічні наслідки запропонованого проекту недостатні для ухвалення рішення про інвестування, може бути ухвалене рішення про придбання відповідної інформації у комерційних організацій.

2. Процес ухвалення рішень виявився недосконалім. У такому разі необхідно внести зміни (10b) в підсистему ухвалення рішень. Наприклад, якщо ефективність вибраного проекту з екологізації виробництва виявилася нижче запланованою, то можливо буде потрібно змінити системи оцінювання екологічних проектів.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

3. Невірна реалізація ухваленого рішення. В даному випадку потрібний ряд змін (10c): поліпшення комунікацій, підвищення виконавської дисципліни, організаційні зміни та ін.

4. Припущення про стан зовнішнього середовища виявилися помилковими. У такому разі необхідно знайти точніші способи прогнозування зовнішніх змін, зменшення чутливості до них або зниження вірогідності їх настання. Наприклад, якщо екологічні витрати виробництва перевищили очікуваний рівень унаслідок несподіваного підвищення вартості ресурсів, можливо, доведеться здійснити редізайн виробничого процесу.

Таким чином, враховуючи характер змін інформаційні потоки (6) -(10) є основою адаптаційного процесу на підприємстві.

Система екологічного менеджменту постійно отримує інформацію по індикаторах стану (11). Тому підсистема моніторингу повинна відповісти за отримання і забезпечення таких спостережень, які повинні подаватися на підсистему аналізу (G). У разі виявлення симптомів (12) їх слід передати на функцію вироблення управлінських рішень. Після діагностики ідентифікованих погроз і можливостей (13), їх необхідно передати в підсистему ухвалення рішень.

Документація за діагностиці та розпорядженням (14) повинна прямувати в пам'ять, де результати діагностики порівнюються з фактами, що повідомляються інформаційною підсистемою у відповідь на інструкції щодо необхідної інформації (15). Потім дані про відхилення повідомляються в діагностичну підсистему, де повинні робитися коректуючі дії. Останні можуть включати зміни (10 a-10 d), або зміни в процесі ухвалення рішень (16). Такі зміни забезпечують подвійну петлю навчання і адаптації – навчання тому, як вчитися і адаптуватися.

Інформація про загрози і можливості (17) може надходити в підсистему ухвалення рішень від її джерела в самій системі або в її оточенні.

При цьому система управління має три рівні контролю. Перший – система в цілому контролює підприємство, частиною якого вона є. Другий – підсистема вироблення управлінських рішень і аналізу, яка контролює систему управління. Третій – ця підсистема вироблення управлінських рішень контролює саму себе.

Як було відмічено вище, практична реалізація системи екологічного менеджменту знаходить своє відображення в структурі управління підприємства. Для побудови ефективної структури управління найбільшого поширення набули графічні методи дослідження, які вирішують три класи завдань:

- 1) схематичне представлення протікання в часі або зв'язків процесів для якісного аналізу і виявлення загальних тенденцій та закономірностей;
- 2) представлення характеристик потоків ресурсів та їх споживання;
- 3) аналіз логіки та організації процесів управління, розподілу функцій і відповідальності.

Якісний аналіз дозволяє за допомогою графіків зрозуміти логіку економічного механізму і характер протікання процесів.

Організаційні схеми застосовуються для опису систем управління, що діють, рутинних завдань. Вони є функціонально-орієнтованими графічними зображеннями, за допомогою яких, використовуючи текст і спеціальні символи, описуються послідовності кроків процесу і зв'язків носіїв функцій. При цьому зв'язки носіїв функцій є потоками ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних), а кожен носій функції – підрозділ управління.

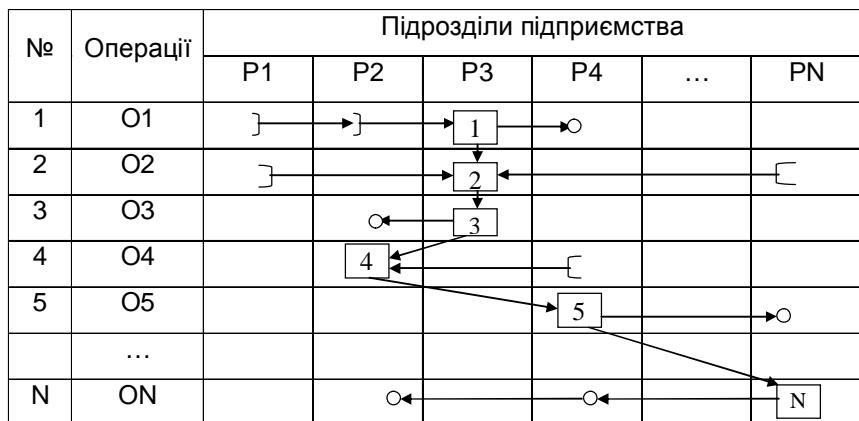


Рис. 3. Діаграма переходу операцій

Умовні позначення:

- – робоча операція;
-]- – збереження документу;
- – вихід документу.

Використання діаграм переходу операцій (рис. 3) дає можливість не тільки побудувати оптимальну структуру управління, виявляючи та позбавляючи від дублюючих операцій, але і обчислити необхідну чисельність працівників підрозділу. Для оцінки об'ємів інформації розглядається технологія вирішення завдань управління:

$$\forall Z_i \rightarrow T_i(n_{ij}, r_{ij}, \beta_i^0)$$

де Z_i – завдання управління (операція); T_i – трудомісткість операції; n_{ij} – операції j типу по i завданню; r_{ij} – використання j організаційних ресурсів; β_i^0 – надійність виконання операцій.

Число працівників, необхідних для виконання певної роботи, визначається нерівністю:

$$Q_i \geq \frac{T_i}{\mu_i}$$

де Q_i – число працівників по виконанню завдання; μ_i – середня продуктивність праці одного управлінського працівника.

Таким чином, запропонована схема адаптивної системи екологічного менеджменту дозволяє побудувати структуру інформаційних потоків екологічної інформації, яка дає можливість оперативно реагувати на дії зовнішнього середовища підприємства. Це є основою для формування оптимальної структури управління підприємства і забезпечення високої ефективності його системи управління.

Література:

1. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України//Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, Я.В. Коваль, О.С. Новоторов, М.М. Паламарчук. – Київ, РВПС України. 1999. – 716 с.
2. Долішній М.І. Економічний розвиток і екологічна безпека: шлях України/Проблеми сталого розвитку України// М.І. Долішній, В.С. Кравців. – Київ: „БМТ”, 1998. – С. 69-80.
3. Чумаченко М.Г. Екологія і економіка в Україні/Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С. 334-343.
4. Шевчук В. Про концепцію переходу України до сталого розвитку/ Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С. 23-27.
5. Александров И.А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 158 с.
6. Гофман К.Г. Экономический механизм природопользования в условиях перехода к рыночной экономике//Экономика и математические методы. – 1991. – Т.27.- Вып.2. – С. 315-321.
7. Леонтьев В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду//Леонтьев В., Форд Д./Экономика и математический методы. – Т. VIII. – 1972. – Вып.3. – С. 370-400.
8. Моткин Г.А. Основы экологического страхования. – М.: Наука, 1996. – 192 с.
9. Рюмина Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. – М.: Наука, 1980. – 166 с.
10. Амоша О.І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку/ Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С. 344-353.
11. Андреева Н.Н. Экономико-экологические аспекты обеспечения национальной безопасности//Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 47. – Донецьк, ДонНТУ, 2002. – С.42-47.
12. Буркинський Б.В. Еколого-економічні орієнтири стратегії сталого розвитку України//Б.В. Буркинський, В.М. Степанов, С.К. Харічков. /Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С. 81-92.
13. Веклич О. Совершенствование экономических инструментов экологического управления в Украине//Экономика Украины. – 1998. - №9. - С. 65-74.
14. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 311с.
15. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики//Экономика Украины, 2002. - №7. – С. 70-77.
16. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия/И. Ансофф; пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
17. Акофф Р. Акофф о менеджменте /Р. Акофф; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню формування конкурентного середовища в Україні та аналізу його сучасного стану. Проаналізовано конкурентне середовище України та вказано історичні аспекти його формування. Визначено місце України у міжнародних рейтингах конкурентності. Досліджено сучасні напрями антимонопольного регулювання та можливості його застосування в економіці України.

The thesis is devoted to research of competitive environment forming in Ukraine and its current situation analysis. The analyze of Ukrainian competitive environment and historical aspects of its forming are given. Ukraine's place in international rating of competitiveness was determined. Modern directions of anti-monopoly regulation and possibility of their using in economy of Ukraine were researched.

Ключові слова: антимонопольне регулювання, конкурентне середовище, конкуренція, монополія, приватизація, конкурентна політика, Глобальний індекс конкурентоспроможності, Індекс економічної свободи

Keywords: *anti-monopoly regulation, competitive environment, competition, monopoly, privatization, competitive policy, Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom*

Однією з основних передумов побудови ефективного ринку є економічна конкуренція. На відміну від більшості країн з розвиненою ринковою економікою, для яких конкуренція протягом принаймні останніх століть була природним станом господарських відносин, Україні довелося пройти шлях від планово-адміністративної системи, що практично виключала повноцінні конкурентні відносини у сфері легального господарювання, до країни з міжнародно визнаною ринковою економікою. Україна оголосила про перехід до ринкової економіки у 1991 р., коли частка монопольного сектора становила 100 %. [4, с.41] Головним методом боротьби з явищем монополізації було визнано приватизацію. Проте її наслідком стала зміна власника підприємства без зміни методів управління. Тобто, від державного власника монополія перейшла до приватного. Зауважимо, що частка монопольного сектора за період з 1991 до 2001 року зменшилася у 2001 р. становила вже 40 %. [4, с.41] У статті проаналізували становлення та сучасний стан ринкового середовища в Україні, дослідили місце України у міжнародних рейтингах конкурентності та особливості антимонопольного законодавства України.

Протягом всього періоду входження незалежної України у світове співтовариство пристосування її економіки до абсолютно нових умов існування у глобальному світі в результаті падіння кордонів між двома системами відбувалося паралельно зі створенням нового економічного механізму і системи відносин між державою, заново створеним приватним і корпоративним секторами, а також формуванням відповідної системи інституцій, притаманних перехідній економіці. Україна, так само, як і інші країни з перехідною

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

економікою, пройшла два етапи трансформації від адміністративної до соціально орієнтованої ринкової системи:

➤ на першому етапі здійснювалися масштабні зміни щодо розбудови ринкового господарського механізму в умовах співіснування різних форм власності та господарювання, лібералізації економічних відносин, формування нормативно-правової бази та системи державного регулювання;

➤ на другому етапі виконуються більш складні завдання, пов'язані з удосконаленням структури економіки, підвищеннем ефективності ринків (фінансових, товарних, ринків праці, капіталу), впровадженням більш складних мотиваційних механізмів для стимулювання інвестицій, інновацій та технологічного розвитку.

Конкурентне середовище на сьогодні сформовано, зокрема, у торгівлі, на багатьох ринках агропромислового комплексу, легкої, харчової промисловості, машинобудування, будівництва, автомобільного транспорту, у фінансовій діяльності тощо.

В Україні ринками, де домінують природні монополії є:

- електроенергетика (високовольтні мережі, центральне диспетчерське управління, обленерго);
- зв'язок (телефонні мережі, послуги пошти);
- транспорт (залізниці, порти, аеропорти, трубопроводи);
- житлово-комунальні послуги (водоканали, централізовані системи теплопостачання).

Також монополізованими (неприродно) є гірничо-металургійний комплекс і автомобілебудування. За певних аспектів висококонцентрованими є також агропромисловий комплекс (ринок матеріало-технічних ресурсів і переробна промисловість АПК), ринок нафтопродуктів і мобільний зв'язок. Це все приклади загальнодержавних монополій. Проте найпоширенішими є регіональні монополії, основу яких становлять насамперед суб'єкти житлово-комунального господарства, виробники та розподілювачі електроенергії.

На даний момент найгострішими проблемами розвитку конкуренції в Україні, на наш погляд, є:

- нерівність умов конкуренції внаслідок впливу адміністративних чинників;
- спотворення конкуренції внаслідок «тінізації» господарювання;
- недобросовісна конкуренція;
- інституційні обмеження конкуренції.

Нерівність умов конкуренції виступає як один із серйозних негативних чинників розвитку підприємництва в Україні. Згідно з даними опитувань, які здійснювалися фахівцями Міжнародної фінансової корпорації, головними перешкодами для бізнесу підприємці вважають нестабільність законодавства, корупцію, політичну нестабільність та нерівні умови конкуренції.[10] Такі часто згадувані перешкоди, як регулювання підприємницької діяльності, втручання центральної та місцевої влади, проблеми залучення фінансових ресурсів, на думку підприємців, є менш важливими. Нерівність умов конкуренції пов'язана з неоднаковим режимом оподатковування, субсидіями і привileями з боку держави чи місцевої влади, пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктури та ін. У

результаті ми маємо справу з парадоксом, коли неефективні підприємства часто процвітають, а їхні більш продуктивні конкуренти зазнають труднощів. Усупереч логіці ринкової економіки вони не в змозі витиснути чи поглинуть менш ефективних суперників.

Істотна «тінізація» деяких ринків з конкурентною структурою спровокує конкуренцію на них. У «тіньовій» сфері не діють легальні механізми захисту економічної конкуренції, внаслідок чого існує підвищена ймовірність розподілу ринків, створення перешкод вступу нових учасників, інших форм антіконкурентних домовленостей. Крім того, у «тіньовій» сфері продавці й покупці значно гірше поінформовані про загальний стан попиту та пропозиції ніж у легальній, внаслідок чого продавець (покупець) навіть із фактично незначною ринковою часткою може поводити себе стосовно непоінформованих контрагентів як монополіст.

Проблема недобросовісної конкуренції, зокрема, неправомірного використання ділової репутації господарюючих суб'єктів, створення перешкод та досягнення неправомірних переваг у конкуренції, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці, інших дій у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності, за наявними спостереженнями, є менш гострою ніж дві вищезгадані.

Дослідуючи сучасний стан ринку можна з впевненістю сказати, що ринки з конкурентною структурою переважають. Результати розрахунків щодо ринків України, здійснені на основі опрацювання даних щодо 422 загальнодержавних та 3441 регіональних укрупнених (агломерованих) ринків виявили, що на початок 2009 року більше половини продукції реалізовувалося суб'єктами господарювання, які діяли на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні. В той же час на олігопольні ринки припадало 16,6 відсотка загального обсягу реалізації, на ринки з ознаками індивідуального домінування – 22,6 відсотка, на ринки, де структурні передумови конкуренції відсутні (частка найбільшого підприємства перевищує 90 відсотків) – 6,5 відсотка. [Див. рис 1]

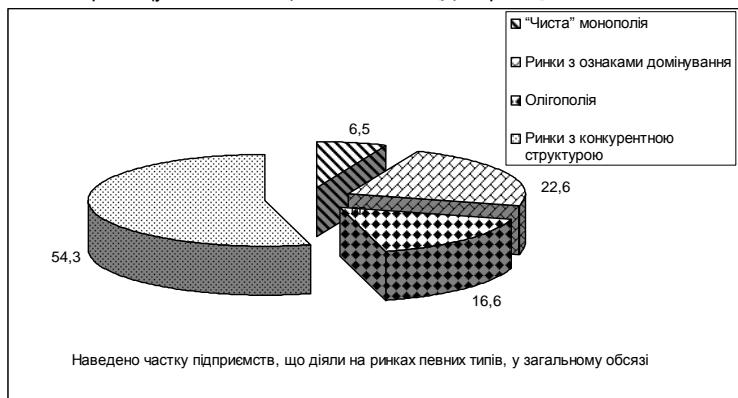


Рис. 1. Структурні передумови конкуренції в економіці України на початок 2009 року [5]

Порівняння зі становищем на початок 2008 року засвідчує певне зменшення секторів з конкурентною структурою та з ознаками індивідуального домінування з одночасним збільшенням частки ринків "чистої" монополії та олігопольних ринків.

Таблиця 1. Структурні передумови конкуренції в економіці України

Тип ринків	Частка підприємств, що діють на ринку певного типу, у загальному обсязі виробництва (реалізації) у відсотках на початок					
	2001	2004	2005	2007	2008	2009
3 конкурентною структурою	53,9	54,3	55,4	53,1	56,7	54,3
Олігополія	11,6	15,3	13,6	14,4	12,0	16,6
3 ознаками індивідуального домінування	22,7	19,9	22,1	25,8	25,6	22,6
"Чиста" монополія	11,8	10,5	8,9	6,7	5,7	6,5

Джерело: Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2009р.[5]

Слід зазначити, що поряд із негативними чинниками впливу на конкуренцію, що випливають з особливостей структури ринків, в Україні гострою залишається проблема антиконкурентних факторів так званого інституційного характеру, пов'язаних з особливостями поведінки учасників і регуляторів ринків. На думку фахівців "Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України", головними факторами конкуренції стають не стільки витрати, ціна та якість товару, скільки рівень та обсяг корпоративної влади та контролю за ринком, що досягається за рахунок позаекономічних засобів. Ситуація ускладнюється через нерозвиненість ринкової інфраструктури, що перешкоджає дії механізмів вирівнювання цін.

Після отримання незалежності та проголошення курсу на ринкові реформи українська економіка стала надзвичайно відкритою. З початку 90-х років минулого століття Україна бере активну участь у роботі таких впливових міжнародних організацій як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Організація економічного співробітництва та розвитку, у програмі ООН та інших. Як член цих організацій вона стала активним учасником різноманітних порівнянь та рейтингів.

Так, з 1997р. Україна бере участь в оцінці міжнародної конкурентоспроможності, що проводиться в рамках Всесвітнього економічного форуму у м. Давосі, з 1995р. – в оцінці рівня економічної свободи та індексу сприйняття корупції, з 1990р. – індексу людського розвитку. У 1997р. Міністерством фінансів України було укладено угоду про отримання кредитного рейтингу з кількома рейтинговими агентствами, зокрема Fitch Investor Services, Standard&Poor's, Moody's, IBCA, Nippon Investor Service. Україна також бере участь у спеціальних дослідженнях для країн з переходною економікою, що проводяться Світовим банком, ОЕСР, ЄБРР, Freedom House, Heritage Foundation, Intelligence Unite тощо. [6, с.89] Вони здебільшого стосуються інвестиційного клімату та

ділового середовища, економічних свобод і прав людини, якості державного управління. Це саме ті сфери, які найбільшою мірою визначають спроможність країни забезпечувати продуктивність економіки, створювати умови для підвищення підприємствами своєї конкурентоспроможності та, як результат, покращувати добробут населення.

Якщо ж подивитися на звіти вищезазначених рейтингових агентств, то ми помітимо, що Україні вони відводять місця у нижній частині своїх рейтингів. За оцінками міжнародних організацій все ще лишається неподоланою низка дисбалансів як на мікро-, так і на макрорівні. Вони стосуються гнучкості валютного курсу, дотримання фінансово-бюджетної рівноваги, подолання фрагментарності фінансового сектора, недостатньою ліквідності банківської системи, вузького спектра інструментів інвестування. Але треба відзначити прогрес у структурних реформах і створенні ділового клімату, сприятливого для підприємницької діяльності та інвестицій.

Так, наприклад, за індексом конкурентоспроможності росту (ІКР) (дослідження в рамках Всесвітнього економічного форуму у м. Давосі, Швейцарія) Україна у 2005 році посідала 84-е з 117 країн, у 2000- 57-е з 59.[6, с.95]

У 2006р. індекс конкурентоспроможності росту був замінений на глобальний індекс конкурентоспроможності. За результатами Звіту за 2010р. Україна опустилася на 7 позицій порівняно з 2009р. та посіла 89е місце серед 139 країн. У 2009р. Україна зайняла 82 місце серед 133 країн, а у 2008 – 72 серед 134. [1] Даний рейтинг складається на основі оцінки наступних факторів: інституції, розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище, здоров'я та початкова освіта, вища освіта, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, розвиток бізнес-середовища та інновації.

Таблиця 2. Глобальний індекс конкурентоспроможності та його складові у 2010р.

	Фактор оцінки	Місце (з 139 країн)	Оцінка (1-7)
1	інституції	134	3,0
2	розвиток інфраструктури	68	3,8
3	макроекономічне середовище	132	3,2
4	охорона здоров'я та початкова освіта	66	5,7
5	вища освіта	46	4,6
6	ефективність ринку товарів та послуг	129	3,5
7	ефективність ринку праці	54	4,5
8	розвиток фінансового ринку	119	3,3
9	технологічна готовність	83	3,4
10	розмір ринку	38	4,5
11	розвиток бізнес-середовища	100	3,5
12	інновації	63	3,1

Джерело: Звіт Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

З таблиці бачимо, що слабкими сторонами України є якість інституцій, нестабільне макроекономічне середовище, розвиток фінансового ринку та ринку товарів та послуг, технологічна готовність та розвиток бізнесу середовища.

Також у Звіті зазначено основні причини, що заважають розвитку бізнесу в Україні, а саме (Топ -8):

- 1е місце - політична нестабільність
- 2е місце - корупція
- 3е місце – доступ до фінансових ресурсів
- 4е місце – податкове законодавство
- 5е місце – нестабільність уряду
- 6е місце – неефективна урядова бюрократія
- 7е місце - інфляція
- 8е місце – рівень податків

Сильними сторонами української економіки є добре освічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, зростання розмірів ринку, що в подальшому продовжуватимуть впливати на покращення показників конкурентоспроможності країни.

Новий уряд з приходом до влади оголосив про ряд доволі амбіційних реформ, для вдалого виконання котрих необхідно обов'язково звернути увагу на такі слабкі місця економіки України, як інституційна структура (134е місце) та низькоефективно функціонуючі ринки товарів та послуг (129е місце), які зараз придушують конкуренцію та заважають процвітанню підприємництва. В даному контексті членство країни у СОТ має посилити розвиток конкурентного середовища в Україні, послабивши при цьому торгові барери та внутрішні перепони, такі як, наприклад, неефективна антимонопольна політика.

За індексом економічної свободи Україна посіла лише 164 місце серед 179 країн. Останніми роками цей індекс використовується міжнародними організаціями для оцінки прогресу країн у структурних реформах.

Індекс економічної свободи базується на 10-ти індексах, які оцінюються по шкалі від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі.

- Свобода бізнесу
- Свобода торгівлі
- Податкова свобода
- Державні витрати
- Грошова свобода
- Свобода інвестицій
- Фінансова свобода
- Захист прав власності
- Свобода від корупції
- Свобода трудових стосунків

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Вага кожного з 10 факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи:

- Вільні — з показником 80-100
- В основному вільні — з показником 70-79,9
- Помірно вільні — з показником 60-69,9
- В основному невільні — з показником 50-59,9
- Деспотичні — з показником 0-49,9

Україна має показник 45,8 і відноситься до деспотичних країн.

Таблиця 3. Індекс економічної свободи у 2010 р. [9]

	Фактор	Показник	Приріст до попереднього року
1	Свобода бізнесу	47,1	+8,4
2	Свобода торгівлі	85,2	+2,6
3	Податкова свобода	77,3	-0,6
4	Державні витрати	32,9	-8,2
5	Грошова свобода	63,2	+2,0
6	Свобода інвестицій	20,0	Без змін
7	Фінансова свобода	30,0	Без змін
8	Захист прав власності	30,0	Без змін
9	Свобода від корупції	22,0	-3,0
10	Свобода трудових стосунків	50,0	-7,7

До найслабших місць економічної свободи в Україні відносять свободу інвестицій, фінансову свободу, захист прав власності та свободу від корупції. Вважається, що саме висока бюрократія у законодавстві України послаблює іноземні інвестиції в Україну. На низький показник фінансової свободи впливають наступні фактори: фінансове оздоровлення банківської системи проходить повільно і більш, ніж 150 маленьких банків страдають від недостачі капіталу; іноземним банкам та страховим компаніям дозволено відкривати філії; більш ніж 180 банків на даний момент зареєстровано в Україні, включаючи 49 з часткою іноземного капіталу. Приймаючи до уваги неефективність фінансової системи рівень її розвитку можна характеризувати, як початковий. Захист прав власності також є доволі слабким через значну корупцію, яка затронула в Україні всі сфери економічної активності.

Отже, невтішна інформація щодо розташування України у міжнародних рейтингах повинна стати поштовхом для більш детального вивчення факторів, що визначають конкурентні переваги або недоліки української економіки з метою покращення існуючої ситуації.

Добросовісна конкуренція має важливе значення для будь-якої здорової ринкової економіки. Антимонопольні закони спрямовані на забезпечення контролю за діяльністю підприємств в інтересах обмеження монополізму, антиконкурентних дій, оскільки

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

підприємства розвиваються найбільш оптимально і працюють найбільш ефективно в умовах добросовісної конкуренції. Одним з основних етапів реформування народного господарства після проголошення незалежності було становлення антимонопольного законодавства і відповідних державних органів.

Тож українське антимонопольне законодавство діє вже більше 20 років (американське — 114, європейське — 56) і достатньо результативно.

Відповідно до статті 1 Закону України "Про Антимонопольний комітет України" Антимонопольний комітет України є державним органом із спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель.

Сьогодні основними законодачими актами, що регулюють економічну конкуренцію, є: Конституція України, Закон України "Про Антимонопольний комітет України", Закон України "Про захист економічної конкуренції", Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції", Кримінальний Кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, Цивільний Кодекс України, Господарський Кодекс України, Господарський процесуальний кодекс України, Кодекс адміністративного судочинства України.

Антимонопольний комітет України є державним органом із спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Діяльність АМКУ як колегіального органа розпочалася після прийняття 26 листопада 1993 року Закону України "Про Антимонопольний комітет України" та призначення у наступному місяці першого складу Комітету з дев'яти державних уповноважених. З появою протягом 1994-1995 років територіальних відділень АМКУ в усіх областях, містах Києві та Севастополі розбудову системи органів Комітету було в основному завершено. Основним завданням Антимонопольного комітету України згідно зі статтею 3 зазначеного Закону є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики в частині:

1) здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;

2) контролю за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

3) сприяння розвитку добросовісної конкуренції;

4) методичного забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції.

У 2009 році до Антимонопольного комітету України надійшло 5987 заяв та подань з приводу порушень законодавства про захист економічної конкуренції (за 2008 рік — 4923).

Протягом 2009 року органами Комітету проведено 900 перевірок дотримання вимог законодавства про захист економічної конкуренції (у 2008 році – 660), в тому числі 739 перевірок суб'єктів господарювання та 161 перевірка державних органів. За результатами цих перевірок розпочато розгляд 404 справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та надано 216 рекомендацій щодо припинення дій (бездіяльності), що містили ознаки таких правопорушень.

Крім того, внаслідок безпосереднього виявлення ознак порушень законодавства про захист економічної конкуренції працівниками органів Комітету, в тому числі на основі аналізу інформації про стан ринків, розпочато розгляд 940 справ про правопорушення. [5]

Основними ринками, на яких виявлені порушення законодавства про захист економічної конкуренції, були ринки агропромислового комплексу, житлово-комунального господарства, паливно-енергетичного комплексу, охорони здоров'я, будівництва та будівельних матеріалів, транспорту, обслуговування та ремонту автомобілів, послуг землевпорядкування, зв'язку та телекомуникацій.

Основним змістом сучасного етапу антимонопольної політики в Україні є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин. Це привело до трансформації антимонопольної політики держави у конкурентну політику, а антимонопольного законодавства – в конкурентне законодавство, тобто систему заходів держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців і споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва.

В Україні на сьогодні створено законодавчу базу й організаційні засади здійснення ефективної державної конкурентної політики і тому питання з обмеження монополізму, підтримки та розвитку економічної конкуренції мають бути й надалі важливим елементом економічної політики держави

Отже, Україні слід будувати нову цілісну економічну систему, що функціонує на ринкових засадах. Адже країна ступила на шлях самостійного розвитку, будучи довгі роки до того частиною авторитарно-бюрократичної системи, з деформованою економікою, в якій вироблялося 20% кінцевого продукту, переважали великомасштабні підприємства важкої промисловості, військової спрямованості, а також видобувні галузі, що сприяло відтворенню товарного голоду, з одного боку, технічної та технологічної відсталості - з іншого. Цей далеко не повний перелік особливостей економічного життя Україна сьогодні потребує критичного осмислення і наукового дослідження питання конкурентного середовища в Україні.

Література:

1. Звіт Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

2. Калиновська Н., Маркевич М. Проблеми функціонування антимонопольного законодавства в Україні і пропозиції їх вирішення, Вісник Національного університету "Львівська політехніка" 2008 р.
3. Костусев Алексей Алексеевич. Конкурентная политика в Украине / Киевский национальный экономический ун-т. — К. : КНЭУ, 2004. — 310с.
4. Краснікова Л.І., Зампір Ю.О. Аналіз стану монополізму в Україні: економічний підхід // Магістеріум. Національний університет "Києво-Могилянська академія". - Вип. 18: Економічні студії / НаУКМА; Заг. редкол.: В.С. Брюховецький та ін. - К., 2005. - С. 41-50.
5. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2009р. (www.amc.gov.ua)
6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. Акад.. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кvasнюка. – К.: Фенікс, 2007.
7. The Ukraine competitiveness report 2008: Towards sustained growth and prosperity / Margareta Drzeniek Hanouz (ed.), Margareta% Thierry Geiger (ed.). — Geneva : World Economic Forum, 2008. — 266р
8. www.amc.gov.ua (Сайт Антимонопольного комітету України).
9. www.heritage.org (рейтинг за індексом економічної свободи)
10. www.ifc.org (Сайт Міжнародної фінансової корпорації)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто існуючі методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Надано власні пропозиції щодо удосконалення розрахунку конкурентоздатності.

The article considers different methodological approaches to estimation of the competitiveness of agriculture enterprises. Own suggestions for the improvement to estimation of competitiveness of agricultural enterprises are discusses.

Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток персоналу, оцінка конкурентоспроможності

Keywords: competitiveness, development of the personnel, estimation of the competitiveness.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це сукупність властивостей суб'єктів господарювання, що забезпечують здатність останніх вільно виходити на ринок, позиціювати зі своїм продуктом на ньому та у повній мірі задовольняти потреби споживачів. З іншої боку, це здатність сільськогосподарських підприємств, використовуючи конкурентну стратегію та маючи власні конкурентні переваги, утримуватися на уже закріплених ринкових сегментах та при необхідності завойовувати інші, у довготерміновому періоді отримувати прибуток та спрямовувати його на пряме та розширене відтворення.

Нині серед ряду проблематичних питань, що потребують негайного вирішення, важоме місце займає питання розробки єдиної методики розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємства. До розв'язання даної проблеми свої зусилля доклали такі вчені як Т.І. Гончарук, А.Б. Кулешова, М.Й. Малік, О.А.Нужна, Р.А. Фатхудінов, М. Порттер, А. Сміт [1-5]. Однак важливі теоретико-практичні аспекти вирішення зазначеної проблеми нині не дістали належного висвітлення. Зокрема, чітко не визначено основні показники конкурентоздатності підприємства, що б дозволило підвищити її рівень. Тому, дослідження вище згаданої проблеми набуває актуальності та є невідкладною вимогою часу.

Метою статті є: узагальнення діючих методик розрахунку показника конкурентоспроможності; формування власних пропозицій щодо удосконалення методики розрахунку рівня конкурентоздатності підприємств.

У науковій літературі існує безліч підходів як до визначення поняття конкурентоспроможності, так і до методики її розрахунку. Найбільш поширеними серед них є: метод різниць, метод рангів, метод балів, метод еталону, теорія конкурентних переваг, теорія ефективної конкуренції, метод ієрархій, показник конкурентного статусу фірми. Однак чітка єдина загальноприйнята методика визначення рівня конкурентоспроможності підприємств відсутня.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, є доволі трудомістким, оскільки передбачає розрахунок трьох критеріїв конкурентоспроможності, кожен з яких об'єднує групу показників. Однак він дозволяє залучити в обчислювальному процесі чимало показників, що різnobічно характеризують діяльність підприємства. Так, перша група об'єднує показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом; до другої групи належать показники фінансового стану, що дозволяють визначити ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування; третя група поєднує показники ділової активності підприємства. Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності поєднує декілька послідовних етапів. Перший етап передбачає розрахунок однічних показників конкурентоздатності, а також їх переведення у відносні величини (бали). На двох наступних етапах розраховуються критерії конкурентоспроможності та коефіцієнт конкурентоспроможності [3]. Для розрахунку показника конкурентоспроможності аналізованих сільськогосподарських підприємств скористаємося саме цією методикою (табл. 1), використовуючи наступну формулу:

$$КП = 0,35 * ЕВД + 0,3 * ФС + 0,35 * ДА,$$

де ЕВД - ефективність виробничої діяльності,

ФС – фінансова стійкість,

ДА – ділова активність.

Таблиця 1. Показник конкурентоспроможності аналізованих сільськогосподарських підприємств 2005-2009 рр., бали*

Назва підприємства	2005	2006	2007	2008	2009	Середнє значення	Місце підприємства
ТОВ «АФ Глушки»	3,5	3,7	3,0	5,0	6,9	4,42	4
ТОВ «АФ Дім»	2,52	3,04	2,61	4,41	11,37	4,79	2
ТОВ «Острівківське»	1,90	1,89	2,79	4,15	4,57	3,06	7
ТОВ «Матюші»	2,38	2,38	2,67	3,22	3,90	2,91	9
ТОВ «Сухоліське»	2,26	2,09	3,28	4,22	5,0	3,37	6
ТОВ «Земля Томилівська»	2,51	2,98	4,06	4,92	5,76	4,05	5
СВК «ім. Котовського»	2,07	1,55	2,61	3,49	4,12	2,77	10
СВК Розаліївський	7,37	8,28	9,69	8,81	9,17	8,66	1
СВК «ім. Щорса»	3,2	2,93	7,98	3,76	5,50	4,67	3
ЗАТ «Маки»	1,77	2,56	2,67	3,62	4,06	2,93	8

* Розраховано автором на основі статистичної звітності господарств

Аналіз табличних даних дає можливість зробити висновки, що найвищий рівень конкурентоспроможності характерний для СВК «Розаліївський», а найнижчий - СВК «ім. Котовського».

Нині, щоб отримати конкурентну перевагу, підприємство повинно володіти чимось відмінним або мати те, чого немає у конкурентів. Іншими словами, якщо підприємство не має можливості придбати щось нове, воно повинно створити щось незвичайне із звичайного наявного.

Персонал – це багатогранна дефініція, яка характеризується комплексом потенціалів, а саме: професійно – кваліфікаційним, психофізіологічним, творчим, моральним та мотиваційним. Зазначене дозволяє стверджувати, що виникає необхідність використовувати систему показників(використання, руху, наявності тощо), що дозволять розкрити зміст персоналу, визначити зміни в його структурі. Проте нині не сформовано чіткої системи показників розвитку персоналу. Тому був запропонований інтегральний показник розвитку персоналу, що складається з показника розвитку професійного рівня та показника витрат на розвиток персоналу, а останні, у свою чергу, об'єднують ряд показників, що висвітлюють як освітньо-професійний рівень кадрів, так і витрат на його підвищення, котрі було розраховано та переведено у відносні величини, використовуючи 10 – бальну шкалу оцінки.

З цією метою у ролі базового показника можуть бути обрані показники підприємства за минулі періоди часу, показники конкурентів, лідерів тощо, тобто залежно від поставленого завдання. Значення ж самого інтегрального показника пояснюється наступним чином: його рівень буде тим вище, чим більше працівників буде залучено до програм розвитку персоналу, що знаходить своє відображення у кінцевих результатах діяльності підприємства.

Серед суб'єктів господарювання можна виділити дві групи підприємств: 1) підприємства, що формують і використовують свій персонал як конкурентну перевагу; 2) підприємства, що мають у своєму розпорядженні штат працівників, що нічим не відрізняється від конкурентів, забуваючи про те, що без освіченого персоналу вони позбавлені майбутнього.

З точки зору нової інноваційної економіки, у сучасних умовах загострення конкуренції, нововведення є важливою передумовою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. Однак поряд із впровадженням новітніх технологій, рушійною силою розвитку та забезпечення конкурентоздатності є заходи, що пов'язанні з розвитком персоналу. Оскільки бажана віддача та успішне використання матеріальних ресурсів значною мірою залежить від ефективності використання, управління та розвитку таких доволі важливих елементів нематеріальних ресурсів як знання, уміння, навички персоналу.

Задля того, щоб визначити взаємозв'язок між інтегральним показником розвитку персоналу та конкурентоспроможністю підприємства, нам необхідно спочатку звести в одну таблицю необхідні дані аналізованих підприємств (табл. 2), що будуть використані для подальших розрахунків.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

Таблиця 2. Інтегральні показники розвитку персоналу та конкурентоспроможності аналізованих підприємств, бали*

Назва підприємства	Показник	
	Конкурентоспроможність	Інтегральний показник розвитку персоналу
ТОВ «АФ Глушки»	6,9	10,2
ТОВ «АФ Дім»	11,4	10,6
ТОВ «Острівківське»	4,6	8,0
ТОВ «Матюші»	3,9	4,1
ТОВ «Сухоліське»	5,0	8,2
ТОВ «Земля Томилівська»	5,8	9,5
СВК «ім. Котовського»	4,1	7,8
СВК «Розаліївський»	9,2	11,1
СВК «ім. Щорса»	5,5	8,5
ЗАТ «Маки»	4,1	7,3

* Розраховано автором на основі статистичної звітності господарств

Для встановлення зв'язку між згаданими показниками розрахуємо коефіцієнт кореляції. За факторну ознаку взято інтегральний показник розвитку персоналу, а за результативну – показник конкурентоспроможності підприємства (табл. 3).

Таблиця 3. Зв'язок між показником конкурентоспроможності та інтегральним показником розвитку персоналу*

Показник	Отримана величина	Значення
R (коефіцієнт кореляції)	0,77	статистично - значущий
D (коефіцієнт детермінації)	0,60	статично надійний
T набл	3,47	>Tabl (1,86)
F (критерій Фішера)	6,01	> Fkp (4,46)
E (коефіцієнт еластичності)	1,34	пряма залежність

*Розрахунки автора

Аналізуючи табличні дані ми можемо констатувати існування сильного зв'язку між факторною та результативною ознакою, а саме між інтегральним показником розвитку персоналу та показником конкурентоздатності. Коефіцієнт детермінації – 0,6 – означає, що 60% рівня конкурентоспроможності формується під впливом інтегрального показника розвитку персоналу. Коефіцієнт еластичності свідчить про те, що зростання

інтегрального показника розвитку персоналу на 1% сприяє підвищення показника конкурентоздатності на 1,34 %.

Узагальнюючи зазначене, ми пропонуємо розрахунок рівня конкурентоспроможності підприємства, що розрахований за вказаним вище методом [3], доповнити інтегральним показником розвитку персоналу ($ПРп$), визначивши експертним методом коефіцієнти вагомості для кожного з показників.

Отже, формула має наступний вигляд:

$$КП = 0,15 * ЕВД + 0,2 * ФС + 0,35 * ДА + 0,3 * ПРп$$

Отже, у сучасних умовах господарювання підгрунттям конкурентоспроможності підприємства є рівень професіоналізму його персоналу. Тому саме професійно-кваліфікаційні характеристики працюючих є тактичною та стратегічною підвальнами підвищення рівня конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств.

Отже, узагальнюючи вище зазначене, можемо зробити висновок, що спрямовуючи частину прибутку підприємства на розвиток персоналу, а саме на його перепідготовку та підвищення кваліфікації, тим самим дотримуючись інтенсивного способу здійснення діяльності, підприємство у кінцевому результаті отримує попіщення організаційно-виробничої структури та якості продукції, має у своєму розпорядженні не лише штат співробітників, а й висококваліфікований персонал, а також більш повне задоволення попиту споживачів.

Враховуючи те, що саме розвиток персоналу є підгрунттям конкурентоздатності, то однією з головних цілей підприємства буде досягнення високого рівня професіоналізму працюючих, котрий у подальшому спирає на досягнення запланованого результату. За обставин швидкоплинних змін, запровадження програми професійного зростання персоналу є дієвим знаряддям самозбереження та розвитку підприємства. Така програма повинна бути спрямована на постійне сприйняття наукової інформації ззовні, на виховання у працівників таких якостей як гнучкість, взаємовиручка, підтримка інновацій, новаторська культура, а також на підтримку комунікативного ланцюга на усіх рівнях.

Література:

1. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у переходній економіці. – С.: ВВП «Мрія-1» ЛТД: УАБС, 2003. – 59с.
2. Кулешова А.Б. Конкуренція в вопросах и ответах: Учеб.пособие. – М.: Проспект: ТК «Велби», 2004. – 254с.
3. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія. –К.: ННЦ ІАЕ, 2007.– 171с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: Инфра - М., 2000. – 312с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. з англ. А.Олійник, Р. Сільський. - К.: Основи, 1998. - 390с.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ КІЛЬКІСНИХ МЕТОДІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В статті розглянуто процес прийняття рішень у маркетинговій діяльності підприємств, проаналізовано використання кількісних методів прийняття таких рішень.

Article deals with decision-making process in companies' marketing function, use of quantitative methods of making such decisions are being analyzed.

Ключові слова: прийняття рішень, кількісні методи, маркетинг.

Keywords: decision making, quantitative methods, marketing.

В умовах конкурентного середовища прийняття рішень у маркетинговій діяльності господарського підприємства стає деталі складнішим та важливішим процесом.

Складність такого процесу полягає у необхідності збору та аналізу великої кількості інформації, розробці та перевірці багатьох можливих рішень та теоретична й емпірична перевірка ефективності таких рішень. У той же час маркетинг сьогодні потребує "більш складного, пов'язуючого підходу, що виходить за рамки традиційного застосування маркетингових концепцій". [1, стор. 12] Саме тому Філіп Котлер пропонує концепцію холістичного маркетингу, що охоплює діяльність всіх сфер роботи підприємства.

Важливість процесу прийняття рішень у сфері маркетингу пов'язана з ростом конкуренції, зростанням рівня проникнення інформації у суспільство, збільшенням кількості інформації, що поглинає споживач взагалі. В такому середовищі стає все важче відокремлювати продукт підприємства від аналогів на ринку та стає все більш важливою оптимізація маркетингових зусиль.

При цьому, "чим вищий рівень управління, тим вагомішим та значущим є відповідне рішення. Проте і кількість факторів, які необхідно враховувати в процесі прийняття рішень, значно більша." [2, стор. 1]

Одночасно, існує тенденція розвитку комп'ютеризованих комплексів, що дозволяють обробляти більший, ніж було можливо раніше, об'єм інформації.

Виходячи з зазначеного вище, подальше вивчення процесу прийняття управлінських рішень у сфері маркетингу, особливо із зastosуванням кількісних методів є актуальною темою.

Метою даної статті є узагальнення теорії прийняття рішень у маркетинговій діяльності підприємств, аналіз деяких практичних аспектів, а саме використання кількісних методів в процесі прийняття управлінських рішень в сфері маркетингової діяльності господарських підприємств.

Тема прийняття управлінських рішень розглянута багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, зокрема Патріком Шенноном [5], Стефаном Фітзджеральдом,

Воротінй Л.І., Манцуром І.Г., Грімнак О. В. та Катренко А.В. [2], Е. Ф. Іпатовим, О.І. Ларечевим.

Взагалі, в процесі прийняття рішень, розрізняють такі етапи: виявлення проблеми, побудова моделі середовища, аналіз моделі, тестування результатів, прийняття та імплементація рішень [3, с. 11].

На наш погляд, до такої схеми слід додати етап збору та аналізу інформації, що є необхідною для побудови будь-якої моделі. Цей етап природно має знаходитись між етапом виявлення проблеми та етапом формульовання та впровадження моделі. Такий збір та аналіз інформації в маркетингу традиційно називають маркетинговим дослідженням.

Маркетингове дослідження, у свою чергу, теж має логічні етапи. Знов таки, Філіп Котлер так описує процес маркетингового дослідження: визначення проблеми та мети долідження, розробка плану дослідження, збір інформації, аналіз інформації, презентація результатів, прийняття рішень.

Таким чином, якщо поєднати два вище зазначені підходи, то розгорнуто модель процесу прийняття рішень в маркетинговій діяльності господарського підприємства можна представити наступним чином: виявлення та формульовання проблеми (визначення проблеми та формульовання мети), збір та аналіз інформації (визначення проблеми та мети долідження, розробка плану дослідження, збір інформації, аналіз інформації, презентація результатів), прийняття рішень (побудова моделі середовища, аналіз моделі, тестування результатів, прийняття та імплементація рішень) (рис. 1).



В разі незадовільного тестування результатів слід повернутися до побудови моделі та її аналізу, вдосконалити, проаналізувати альтернативні рішення.

При цьому, слід підкреслити, що прийняття рішенння залежить від управлінців і саме вони оцінюють результати дослідження та розроблених на базі дослідження моделей. Так, в деяких випадках, управлінці можуть не надати великого значення результатам дослідження, а іноді можуть і зажадати проведення додаткових досліджень. Рішення, в кінці кінців, залежить від управлінців, але маркетингові

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

дослідження можуть надати розуміння проблеми. [4, с. 81] Альтернативно, управлінці можуть вирішити, що збір інформації не потрібен або неможливий для вирішення даної проблеми. Таким чином в своїх рішеннях управлінці будуть базуватися на інформації, що була зібрана раніше для інших цілей, так звана вторинна інформація. Такий підхід ми теж пропонуємо включити до етапу збору та аналізу інформації.

В свою чергу інформація в рамках маркетингового дослідження може збиратися за допомогою якісних або кількісних методів. До якісних методів відносять глибинні інтерв'ю, роботу з фокус групами. До кількісних методів відносяться анкетування, телефонні та особисті інтерв'ю. У будь якому випадку більшість даних, що зібрані будь яким методом можна перетворити на кількісні дані без втрати значної кількості інформації. Так, наприклад, відношення респондентів до товару можна оцінити за шкалою від 1 до 10 балів. Таким чином якісні дані будуть згруповани для отримання аналогу у кількісному вигляді. Звичайно, будь яке перетворення якісної інформації у кількісну може викликати викривлення та втрату інформації, що пов'язано з деякими видами відхилень та заангажованості. [5, с. 11-12] Аналіз таких ситуацій знаходитьться поза метою данної статті. Позитивною стороною в перетворенні якісних даних у кількісні можна назвати можливість працювати з набагато більшими об'ємами даних та використовувати широкий арсенал логічних та статистичних методів. Крім того, кількісні методи дозволяють побудувати логічно міцніший зв'язок між об'єктивними даними та прийнятим рішенням.

Багатьма практиками було встановлено, що для прийняття рішень у сфері маркетингу аналіз позиціонування товарів та метод Conjoint Analysis є найбільш інформативними.

Для перевірки зазначененої вище теорії та розробки практичних рекомендацій щодо використання кількісних методів в маркетингу нами, разом з кандидатом економічних наук Буряком Г.С., було проведено дослідження процесу прийняття управлінських рішень на основі кількісних методів з використанням маркетингових досліджень. Альтернативно, ми провели експеримент прийняття аналогічного рішення без проведення маркетингового дослідження та не базуючись на кількісних методах.

Необхідно надати опис ситуації, що передувала прийняттю рішення. В Києві (Україна) підприємством заплановано запуск нового продукту – доставка азіатської їжі на замовлення. Перед менеджментом компанії постає необхідність прийняття декількох управлінських рішень, результатами яких будуть визначатися характеристики нового продукту. Так, необхідно було визначити оптимальну ціну, швидкість доставки, тип кухні, походження використаних продуктів тощо. Таким чином було сформульовано проблему та поставлено мету процесу прийняття управлінських рішень.

У експертних інтерв'ю з менеджментом підприємства було виявлено основні уподобання споживачів та основні потенційні конкуренти підприємства.

Для збору інформації було розроблено онлайн анкети, що розповсюджувалися у мережі Інтернет та аналогічні фізичні опитувальні анкети. Збір інформації охопив 263

респондента, що було визнано достатнім для поставлених цілей. Для аналізу зібраної інформації було вирішено використовувати кількісні методи обробки інформації, тому запитання в анкетах були сформульовані з метою можливості трансформації результатів опитування у кількісні дані. Так, наприклад, респондентам пропонувалося рейтингувати продукти, використовуючи шкалу оцінки від одного до п'яти балів, або, наприклад, вік респондента оцінювався за трибальною школою (>25 років – 1 бал, $25\text{--}40$ років – 2 бали, >40 років – 3 бали). Після збору інформації послідувало перетворення її у вигляд, що необхідний для аналізу з використанням кількісних методів, а саме: якісні дані було трансформовано у кількісні, які, у свою чергу, структуровано для зручності використання. Водночас було помічено, що для запобігання подальших помилок слід вибірково перевірити правильність обробки інформації. Для таких цілей можна взяти результати, що отримані від контрольних респондентів та перевірити правильність перетворення даних звірюючи їх з первісними відповідями на анкету. Таким чином було зібрано та оброблено інформацію необхідну для обґрунтування управлінського рішення.

Для загальної оцінки ринкової ситуації було вирішено розробити мапу ринку, базуючись на преференціях та сприйнятті споживачів за такими категоріями товарів: доставка суші, доставка тайської/китайської їжі, доставка піци, відвідування кафе/ідалні/ресторану, приготування їжі на дому. Існує декілька методів побудови мапи сприйняття товарів та послуг споживачами, через наявність доступу до відповідного програмного забезпечення, ми вирішили використати метод факторного аналізу рекомендований Хаусером та Коппелманом. [6, с. 495-506] Як результат, ми отримали карту сприйняття споживачами ринку (рис. 2).

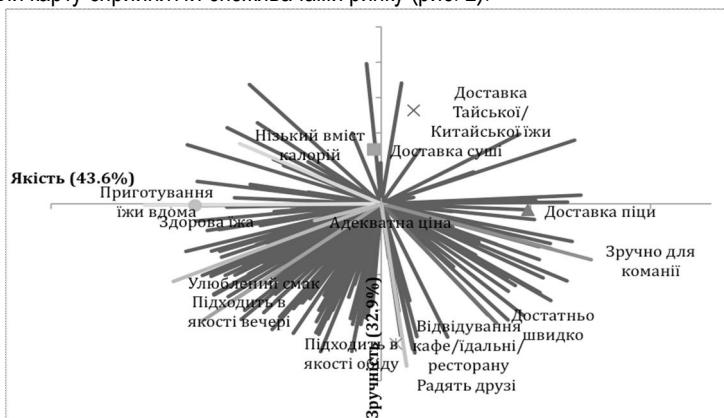


Рис. 2. Мапа сприйняття товарів/послуг респондентами.

Світло сірими векторами на мапі позначені вектори уподобань споживачів, які відповідно підписані: адекватна ціна, здорові їжі, достатньо швидко і т.д. Темно сірими векторами позначені уподобання окремих респондентів. Сірі крапки позначають певні види товарів/послуг: доставка суші, відвідування кафе, доставка піци тощо. Мапа

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

побудована на двох факторах, що відображені горизонтальною та вертикальною лініями. Кожен фактор є лінійною комбінацією уподобань споживачів, при цьому фактор j може бути описано наступною формулою:

$$F_j = a_{j1}x_1 + a_{j2}x_2 + \dots + a_{jn}x_n$$

де a – це вага уподобання, що отримана таким чином, щоб фактор F_j був оптимальним. Критерієм оптимальності в такому випадку є наступне: фактор має охопити якомога більше інформації матриці уподобань споживачів, при цьому наступний фактор має бути перпендикулярний першому та містити найбільшу можливу кількість інформації, що залишилася. Зрозуміло, що кількість факторів, використаних для моделювання ринку, може бути будь-якою і залежить від необхідності відображення інформації, що залишилась неохопленою попередніми факторами. Така мапа є умовною моделлю ринку, що базується на уподобаннях та сприйнятті споживачів та може використовуватися для моделювання ринкових ситуацій та апробації управлінських рішень.

Відповідно до ваги уподобань вираховується вага фактора, тобто відсоток варіативності сприйняття споживачів (інформації), що пояснює цей фактор. Одначасно для зручності використання моделі факторам присвоюють умовні імена. В цілях дослідження, горизонтальному фактору було присвоєно ім'я "Якість", вертикальному - "Зручність" (рис. 2). Слід підкреслити, що на мапі, що представлена вище, рейтинг товару за кожним фактором зростає при переміщенні ліворуч та вниз відповідно.

Відповідно до уподобань та сприйняття споживачів вираховується відносна доля ринку для кожного виду товару/послуги. Для вирахування долей ринку споживацьких товарів та послуг доцільно використовувати метод "розподілу уподобань", згідно якого імовірність придбання товару споживачем дорівнює долі ваги уподобання щодо цього товару в усіх уподобаннях споживачів.

Частки ринку для товарів, що охоплені дослідженням, відображені у табл. 1.

Таблиця 1. Відносні долі ринку товарів/послуг охоплених дослідженням.

Тайська/Китайська кухня	14.56%
Доставка суші	16.02%
Доставка піци	18.55%
Приготування їжі на дому	24.95%
Відвідування кафе/ідалі/ресторану	25.92%

На цьому завершується етап аналізу моделі ринку згідно уподобань та сприйняття споживачами товарів та послуг.

Додатково для визначення оптимальних характеристик майбутнього товару використовують метод Conjoint Analysis. [7, стор.11] Метод використовується для прогнозування реакції споживачів на зміну старого чи появу нового товару/послуги . Відповідно до цього методу кожен товар розглядається як сукупність його властивостей. Виявляють найбільш важливі властивості та визначають рівні для таких властивостей. Таким чином отримують таблицю, що описує усі комбінації нового

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

товару. Така таблиця є зручною для використання кількісних методів аналізу інформації. У нашому дослідженні було обрано властивості та їх рівні, що відображені у табл. 2.

Таблиця 2. Можливі характеристики товару.

Властивість/Рівень	Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3
Тип кухні	Суші	Тайська/ Китайська	Тайська/Китайська адаптована
Органічні продукти	Так	Ні	
Швидкість доставки	40 хв	60 хв	90 хв
Рахунок на одну людину	50 грн	70 грн	110 грн

Було сформовано 9 різних теоретичних товарів, які респонденти мали прорейтингувати умовними балами від одного до п'яти. Далі, використовуючи статистичні регресії, визначається відносна вага кожного з рівнів дляожної властивості. Для зручного використання відносна вага уподобань маштабується так, щоб найкращий, з точки зору споживача, товар отримував 100 балів, найгірший – 0 балів. Використовуючи вагу кожного рівня та характеристики існуючих товарів на ринку вираховують ринкові долі існуючих товарів. Цей процес характеризує етап побудови та аналізу моделі, використовуючи метод Conjoint Analysis.

Наступним етапом у прийнятті рішення є тестування результатів різних рішень на побудованих моделях. Використовуючи модель ринку за преференціями та сприйняттям споживачів, управлінці можуть прогнозувати зміну відносних часток ринку при зміні позиціонування товару. При цьому частки ринку відображаються у конкретному числовому виразі, а саме у відсотках.

Виходячи з побудованої моделі найкращий результат за критерієм «розмір частки ринку» підприємство може отримати при перепозиціонувані товару у бік векторів «улюблений смак», «підходить в якості обіду чи вечера», при одночасному збільшенні рейтингу товару за вектором «достатньо швидко».

Використовуючи моделювання ринку на основі Conjoint Analysis проводяться прогнозування долей ринку в разі виведення на ринок нового товару або зміни характеристик існуючого. Через практичну неможливість відображення усіх існуючих товарів на ринку, слід відобразити тільки найбільш значущі конкуренти чи групи товарів. В дослідженні, для спрощення аналізу, було відображені два види існуючих товарів, характеристики яких відображені в таблиці 3.

Таблиця 3. Існуючі товари на ринку.

Властивості/Існуючі товари	Звичайна доставка суші	Існуочча доставка тайської/китайської їжі
Тип кухні	Суші	Тайська/Китайська адаптована
Органічні продукти	Ні	Ні
Швидкість доставки	90 хв	90 хв
Рахунок на одну людину	70 грн	70 грн

Базуючись на інформації щодо вагиожної властивості для споживача та щодо профілю існуючих товарів, вираховується оптимальний товар. Оптимальним для цілей цього дослідження є товар, що отримає найбільшу долю ринку. В дослідженні оптимальним

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 26

товаром було визнано доставку суші з використанням органічних продуктів, що доставляється за 40 хвилін з середнім рахунком в 50 грн. Такий результат не може влаштовувати управлінців, адже це майже неможливий продукт для реалізації на практиці. Тому, слід повернутися до етапу побудови моделі та її аналізу, та змоделювати наслідки інших можливих рішень. Враховуючи теоретичні доходи від нових товарів та реальні характеристики було вираховано товари, що можуть бути реалістично впроваджені у виробництво (таблиця 4).

Таблиця 4. Оптимальні товари.

Властивості/Нові товари	Оптимальний продукт «Суші»	Оптимальний продукт «Тайська/Китайська їжа»
Тип кухні	Суші	Тайська/Китайська адаптована
Органічні продукти	Так	Так
Швидкість доставки	60 хв	40 хв
Рахунок на одну людину	70 грн	70 грн

Після завершення етапу тестування результатів управлінці переходятя до прийняття та імплементації рішень. На цьому етапі уповноважений управлінець обирає з усіх протестованих варіантів той, що є оптимальним в залежності від проблеми та цілей, що сформульовані на першому етапі процесу прийняття рішень. Рішення оформлюється належним чином у усний чи письмовий наказ, розпорядження, інструкцію, план дій тощо та впроваджується у оперативний процес функціонування підприємства.

Впроваджуючи результати дослідження у навчальний процес, нами було проведено експеримент. У експерименті студентам відділення міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка було поставлене запитання «Який на вашу думку має бути середній рахунок на особу для товару «Доставка тайської/китайської їжі?». Студентам пропонувалося уявити себе на місці управлінців та визначити ціну на товар, виходячи з їх розуміння ринку. Студентам пропонувалося обрати з трьох рівнів ціни: 50, 70 та 110 грн. Питання ставилося три рази: до проведенії презентації дослідження, в середині презентації але до висвітлення результатів вивчення ціни та після презентації. Таблиця 5 відображає результати опитування в перших двох випадках:

Таблиця 5. Результати опитування студентів.

Опитування	50 грн	70 грн	110 грн
Перше	23%	56%	21%
Друге	30%	44%	26%

Підкреслимо, що студенти ще не мали ніякої кількісної інформації щодо цінової еластичності попиту, а відповідали виходячи з якісної інформації, що була їм доступна, а саме: обговорення, власна уява, інтуїція. При цьому ніякої нової інформації надано не було.

Отже, виходячи з результату експерименту, можна зробити висновок, що базуючись на власних уявленнях, а не на кількісній інформації люди, принаймні в деяких випадках, можуть змінювати своє рішення не залежно від об'єктивної зміни обставин, а від інших зовнішніх факторів.

Після проведення презентації результатів дослідження студентам пропонувалося відповісти на цей питання в третій раз. Цього разу майже 100% опитаних проголосувало за 70 грн, як необхідний рівень ціни для одного споживача. При цьому слід зауважити, що студенти не мали ніяких даних щодо достовірності надії їм інформації.

Отже, проведений експеримент дає підстави стверджувати, що кількісна інформація здатна координально змінювати рішення людей. Така сила переконання теж може бути негативною, тому слід обережно ставитися до даних, отриманих кількісними методами, перевіряючи їх достовірність.

Аналізуючи практику та теорію прийняття рішень у сфері маркетингової діяльності підприємства ми дійшли до наступних висновків:

- У процесі прийняття рішень управлінцям слід уважно проходити кожний з усіх визначених етапів прийняття рішень. В кінці кожного етапу слід проводити аналіз дій та виправляти можливі помилки.
- Кількісні методи дозволяють більш структуровано підходити до прийняття рішень та дозволяють використовувати більш складні моделі та інструменти у процесі прийняття рішенння.
 - У свою чергу якісна інформація до її перетворення у кількісну є більш об'єктивною але важка для аналізу та використання у моделюванні.
 - Прийняття рішень на основі кількісних методів має більш стійкий зв'язок між рішенням та конкурентним середовищем, що передувало рішенню.
 - Дані, отримані кількісними методами мають більший вплив на людину, ніж якісні дані, тому слід особливо уважно ставитися до використання таких даних, перевіряючи їх достовірність.

Узагальнюючи вищезазначене, ми маємо підстави стверджувати, що кількісні методи прийняття рішень у сфері маркетингової діяльності підприємств є необхідними ефективними інструментами, що, однак, мають використовуватися з увагою до якісних показників, у відповідності до "здорового глузду".

Література:

1. Kotler, Philip. A Framework For marketing Management / Philip Kotler, Kevin Lane Keller. – 4th ed, Pearson Education, 2009, стор. 12
2. Катренко А.В., Грінмак О. В. Система підтримання та прийняття рішень для багатокрокових процесів з використанням ланцюгів Маркова. 2008, стор. 1.
3. Cliff T. Ragsdale, S. Christian Albright, Wayne L. Winston. Readings for Decision Models. Cengage Learning, 2003, стор. 11.
4. Pankaj Ghemawat, "Globalization: The Strategy of Differences", Harvard Business School Working Knowledge, 2003; Pankaj Ghemawat, "The Forgotten Strategy", Harvard Business Review, стор. 81.
5. Patrick W. Shannon. A Course in Business Statistics/ Patrick W. Shannon ... [et al.]. – 4th ed, Pearson Education, 2006, стор. 11-12.
6. Hauser, John R., and Koppelman, Frank S., 1979, "Alternative perceptual mapping techniques: Relative accuracy and usefulness", стор. 495-506.
7. Gary L. Lilien, Arvind Rangaswamy, Arnaud De Bruyn. Conjoint Analysis: Marketing Engineering Technical Note. 2007 стор.11